



赵丽荣 / 编著

# 绝对 胜出

## 怎样成为老板最爱的员工？

# ABSOLUTELY WIN

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

### 图书在版编目（CIP）数据

绝对胜出：怎样成为老板最爱的员工 / 赵丽荣编著.

北京：电子工业出版社，2011.9

ISBN 978-7-121-14085-3

I. ①绝… II. ①赵… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第136842号

责任编辑：周 林

特约编辑：梁卫红

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：17.75 字数：256千字

印 次：2011年9月第1次印刷

定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件到dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

# 前言

《致加西亚的信》曾经在图书界掀起一股不小的风波，这无疑是职场励志书中一次颠覆性的革命。本书的核心内容阐述的是一种流传百年的管理理念和工作方法；一个关于送信的传奇故事，蕴涵着企业成功和个人发展双赢的真谛；一位英雄的故事，揭示了一种成功的模式，故事中的英雄就是那个把信送给加西亚的人。

今天，每一个企业都在呼唤能够“把信送给加西亚的人”。成为把信送给加西亚的人，寻找把信送给加西亚的人，重用把信送给加西亚的人成为了今天职场的主旋律。

其实《致加西亚的信》一书中所提到的故事很简单。美西战争爆发时，美国总统麦金利将一封信托付给一个叫罗文的陆军中尉，让他把信交给一个叫加西亚的古巴将军，罗文中尉最后胜利地完成了任务。

一个如此简单的故事，为什么会经久不衰，成为全世界畅销的一本书呢？就是因为它倡导的关于“忠诚”、“敬业”、“服从”和“信用”的职业道德，是整个社会最需要也是最缺乏的东西。而当全世界都在讨论着“个性”、“创新”等时髦的概念时，重提“忠诚”、“敬业”、“服从”、“信用”和“坚持”之类的话题未免显得过于陈旧。

没办法，就算陈旧，也只能老话重提，因为如果没有了“忠诚”、“敬业”、“服从”和“信用”这样的工作态度，世界将会变成什么样？实在是无法想象。于是，你读完此书，就会明白如何对待工作，如何对待看似简单，其实是职场中很多人都不能深谙和参透的问题。

现在绝大多数人在做工作的时候，首先想到的都是自己的个人利益，想到的只是如何为自己换取最快捷的好处。所以有时候敬业会被看做是一种不够聪明的表现，忠诚有时候会被讲成是老实巴交的代名词。所以《致加西亚的信》中说：“在现实世界里，到处看到的都是有才华的穷人，但他们在公司里却长期得不到提升，主要是因为他们不愿意自我反省，养成了一种吹毛求疵的恶习，他们根本无法独立自发地做任何事情，只有在一种被迫和监督的情况下才能工作。”其实《致加西

亚的信》最重要的就是要告诉我们大家，认真对待工作并不是仅仅有利于公司和老板，其实真正的最大受益者就是你自己。

“最大的受益者是你自己”这个观点，是《致加西亚的信》中的核心内容，也是这本《绝对胜出——怎样成为老板最爱的员工》中要阐述的核心理念。本书中所有的内容都是在说明一个道理：你所做的一切工作，都是为了成全自己。因为，如果我们能够养成一种对事业高度的责任感和忠诚感，你就会成为一个值得信赖的人，一个可以被委以重任的人，这种人永远不会失业。而那些缺乏工作责任感的人，即使独立创业，也没有办法在一种良好的工作状态中获得成功。但如果你有罗文中尉的这种工作态度和 spirit，就会取得老板的信任并被委以重任，这样即使你帮别人打工，也同样能够获得成功。

其实，一个人只要经常保持一种主人翁精神，在某种程度上，他就已经是一个成功者了。因为只有当一个人能够自动自发地工作时，才能让有限资源转化为无限价值，才能在没有被告知如何寻找加西亚的情况下，靠自己的努力和智慧把他找到。而这种无穷的力量，来自于对工作的热情，那么最后，最大的受益人不就是自己吗？所以，不管我们处于职场人生的什么阶段，都应该自动自发地去培养这方面的能力和精神。而培养的方法，在这本《绝对胜出——怎样成为老板最爱的员工》中，你可以找到。

很多人总是希望干最少的活，拿最丰厚的工资，这无疑是白日做梦。天上不会掉馅饼，不努力就不会有结果，不争取就不会有收获。说直白一些，就是老板开公司不是为了养着你，他的目的是赚钱，而你，是要向他证明你可以为他赚钱，让他在你的身上看到希望，这其实就是职场成功的一个宗旨。

本书针对现代职场人士的心理和面临的种种问题，通过循循善诱的引导，给读者朋友们指出一条出路，让你们明白，到底该怎样看待眼前的工作？怎样做好自己的工作？怎样让老板赏识自己？怎样才能快乐地工作？怎样才能具备职场精英的条件？怎样看待最难搞定的“上下关系”？怎样处理同事之间的关系？告诉读者如何解决这一系列的职场难题，为读者打开职场心结，带领读者走入其实并不复杂的美丽职场。

“忠诚”、“敬业”、“服从”和“信用”等将是永远新鲜而受用的话题，只有涌现出更多能把信送给加西亚的人，我们的企业才能更好地发展，我们个人也才能更好地进步。所以，让我们做一个现代的罗文，一个能把信送给加西亚的人吧！

# 目 录

## 第一章 敬业，一件最终对自己有利的事

敬业，无疑是成全了自己 / 2

做好“把信送给加西亚”这件事，你可以的 / 6

全心全意对待一件事，胜过三心二意的无疾而终 / 9

爱上眼前的工作，不需要理由 / 12

试着把工作当成自己的事来做 / 16

## 第二章 既然已将责任扛起，不妨试着走下去

责任心，是一道最严密的防火墙 / 20

既然责任无法推脱，那就勇敢地承担 / 24

责任感，要先从细节做起 / 28

责任感能让人进入到最好的工作状态 / 31

不忘责任是保全自己的最好方式 / 34

### 第三章 不怕能力差，只怕不忠诚

用罗文的忠诚换取麦金利总统的信任 / 38

你可以不聪明，但不可以不忠诚 / 42

忠诚，玩转职场的杀手锏 / 46

远离忠诚雷区，要智忠不要愚忠 / 49

原来，忠诚最大的受益者是自己 / 52

### 第四章 与其浪费时间找借口，不如利用时间执行任务

完美的执行是不需要任何借口的 / 56

服从，就是自动自发地去做 / 59

不做被动的“职场机器人” / 63

服从，让成功来得更加理直气壮 / 66

服从不等于毫无原则的盲从 / 69

### 第五章 所有的事情都要靠你自己了

从计划到行动你必须亲自负责 / 74

独立思考，为事业成功创造无尽机会 / 77

有“独立”才有“魄力” / 81

靠天靠地，不如靠自己 / 84

## 第六章 “职场一根筋”没什么不好

- 你也需要“许三多式”的执著 / 88
- 专心做好一件事，不做送信之外的事 / 92
- 让永不放弃，成就职场人生的精彩风景 / 95
- 认定目标后，就不要再摇摆不定了 / 98
- 一直向前走，你就能看到成功的奇迹 / 102

## 第七章 不断学习，首先是为了你自己

- 比靠山更可靠的，是让自己变得有价值 / 106
- 不想退就赶紧进；不想下就赶紧上 / 110
- 你要知道，老板最看重的是进取心 / 113
- 为自己树立“假想敌”，是一种动力 / 117
- 提高，是为成功的冲刺积蓄力量 / 121

## 第八章 原来工作也可以大快朵颐

- 谁说工作不可以大快朵颐 / 126
- 这杯朗姆酒是多么地令人愉快 / 130
- 激情工作，但不做“工作狂” / 134
- 眼前的美景让你暂时将压力抛却 / 138
- 别忘记，激情与机会是一对双胞胎 / 142

## 第九章 也许正是你的“胆大妄为”拯救了你

就算没有脱险的可能，也要把信送给加西亚 / 146

一叶轻舟也可以与炮艇斗智斗勇 / 149

“破釜沉舟”，是圆满完成任务的唯一办法 / 152

职场拒绝贸然行事，要勇气更要冷静 / 156

职场风险不可怕，但要巧妙应对 / 160

## 第十章 职场不欢迎“半途而废”的人

做个将“送信”进行到底的人 / 164

成功不仅仅是完成一次远航的问题 / 168

再坚持一点点，最后的一点点 / 171

用“再试一次”的勇气，去重新寻找目标 / 174

只要坚持住，希望就会在转角处闪现 / 177

## 第十一章 想让成功爱上你，你得有所准备

优秀，是因为比别人早做准备 / 182

职场晋升提前规划，升职加薪不是梦 / 186

准备好你的职场生存“必杀技”了吗 / 190

唯有知己知彼，才能笑傲职场 / 193

成功只留给那个有准备的人 / 196



## 第十二章 我无暇考虑别的，我必须立刻上路

- 做自己的事，让拖延见鬼去吧 / 200
- 让自己以最快的速度进入状态 / 204
- 用果断的执行力在第一时间抓住机会 / 207
- 成功就是一个又一个“马上行动”累积起来的 / 210
- 罗文的制胜法宝只有两个字：速度 / 214

## 第十三章 为什么离开的是你

- 离开的永远是那些没有能力的人 / 218
- 进入职场，要学会适者生存 / 222
- 负面情绪，会导致自己失去工作方向 / 226
- 只有不停地攀高爬低，才能找到生存的方法 / 229
- 让幽默有效的沟通无处不在 / 233

## 第十四章 站在双方的角度看问题，就没有抱怨了

- 你认为老板在压迫你，或者企图压迫你吗 / 238
- 试着去理解你的老板，这并不难 / 242
- 知道老板为什么不喜欢你吗 / 246
- 学会像老板那样思考问题 / 250
- 站在双方的角度来对待工作 / 254

## 第十五章 永远不要小看团队的力量

“送信”的任务是在与队友们的彼此协助中完成的 / 258

怎样处理好那些既复杂又简单的同事关系 / 261

三缄其口，从不告诉别人自己的事 / 265

在不了解的情况下，宁愿保持适当的距离 / 268

让自己快速有效地融入办公室团队 / 272

# 第一章

## 敬业，一件最终对自己有利的事

我脑海中灵光一闪！是的，儿子说得对，真正的英雄就是那些做好自己的工作的人——把信送给加西亚的人。

——摘自《致加西亚的信》前言



## 敬业，无疑是成全了自己

美国总统乔治·布什在看了《致加西亚的信》后说：“这本书太完美了，它把我想说的话都说了，我最需要的就是那些能把信带给加西亚的人。他们用敬业成全了自己的人生，因为那些在工作中具有忠诚和正直品格的人正是能改变自己，从而改变世界的人！”

在瞬息万变的知识经济时代，人们对尖端复杂的专业技能、脱颖而出的创新能力给予了很高的评价。其实，认真审视之后不难发现，真正能在工作中有所发展、有所贡献的往往不是那些博学多才、恃才傲物的人，而是那些敬业踏实、默默奉献的人。对个人成长而言，其关键在于他的经验能力，而在于他的敬业精神。

这就是为什么罗文中尉会永远被人们所铭记的原因——他获得成功最关键的因素并不是他精湛的战略技能，而是他高尚的职业道德。

这也就是说，敬业，无疑是成全了自己。因为，一种职业的责任感和对事业无限忠诚的品质一旦养成，你就会成为一个值得上司信赖的人，一个可以被委以重任的人。

看过一个真实的职场故事，故事发生在日本，女孩是一个刚毕业的大学生，打算到东京一家饭店打工。

这是一家五星级饭店，女大学生在这里的工作是清洗厕所。她平时就是一个有强烈洁癖的人，第一天刷洗马桶时，就呕吐不止。后来她觉得实在忍受不下去了，于是决定辞职。

就在打算辞职的那天，女大学生发现了一件让自己惊骇不已的事情，那个和自己一起工作的老清洁工，在清洗完马桶后，居然从马桶里舀了一杯水并喝了下去。女大学生看得呆如木鸡，看着她的表情，老清洁工笑咪咪地说：“敬业可不是空话啊，我敢喝下马桶里的水，这就证明我清洗过的马桶，是比水杯还要干净的！”

这件事给女大学生留下了深刻的印象，她了解到真正的敬业精神，就是无论身处什么样的工作环境中，都有义务去追求更高的工作质量；而工作的意义和价值，不在于工作的高低贵贱，而在于从事工作的人，能否看重自己的工作，热爱自己的工作，尊重自己的工作。

于是，从那天开始，女大学生不再将清洗厕所看做是一件苦差事，相反，她开始觉得这是一个磨炼意志、提升职场敬业精神的好机会。每次清洗完马桶，她都会问自己：“这马桶是否干净得可以从里面舀出一杯水喝下去呢？”

到了考核业绩的时候，女大学生在经理和所有同事面前，喝下了她清洗过的马桶里的水！在场所有人都被震撼了，经理当即决定给予女大学生嘉奖，并在心里盘算日后定对她委以重任！

后来，女大学生真的凭着这惊人的敬业精神，成为这家五星级饭店最出色的员工。38岁以后，她被小泉首相发掘，做了日本内阁邮政大臣！

至今，她依旧被认为是最有实力的邮政大臣，而且每次自我介绍时她总会说：“我曾经是最敬业的马桶清洗工，现在是最敬业的内阁大臣……”

这位女内阁大臣的故事告诉我们，敬业，就是用精益求精的态度来对待自己的工作，越是平凡的工作越要认真对待，越是简单的工作越要

严谨负责，并从中发掘出工作的价值和意义。只有这样，才能超越自我并赢得别人的认可。

敬业就是要尊重自己的工作，正如罗文一样，在接到总统的任务之后，就下定决心要尽职尽责、一丝不苟地完成，力求做到善始善终。这需要一个人有一种使命感和责任感，也就是可以给客户、给老板提供高质量服务的敬业精神。

可能有人要说了，敬业最大的受益者不就是公司和老板嘛，我们除了卖力，什么好处都得不到。事实不是这样的。敬业，最终的受益者还是自己，因为当我们把敬业变成一种习惯时，这种良好的职业道德会使我们在努力工作的过程中学到很多以前不懂的知识，积累更多的经验。而且，热爱并投入地工作本身就是一种快乐，这也无形中培养了一个人乐观向上的性格。当然，敬业的习惯或许不会让你在短时间内看到极大的收益，但有一点是肯定的，如果让“不敬业”成为一种习惯，人就会一天天变得懒散堕落，同时对待工作马虎、不负责任的态度也会给公司带来损失，而最大的损失却是毁了自己一生的职业生涯。

很多上班族喜欢做“闲客”、“散客”，他们认为上班迟到、早退，或者在工作时间闲聊是一件应该的事情。在他们看来，卖命工作是一件愚蠢的事情，而能“忙里偷闲”才是一种爱护自己最好的方式。这些人可能暂时会安稳地待在自己目前的职位上，但他们不会有长久的发展，也不会得到晋升的机会。假使有一天他们想跳槽，也不会有任何单位对他们敞开大门。

工作是为了提高生活的质量，而生活质量的提高来源于工作质量的提高。想要成功，最明智的做法就是用敬业的心态去工作。当你热爱并投入到自己所从事的工作中时，加薪是必然的，所以高品质的生活也会尾随而至。敬业的你将会是各个公司竞相聘请的“香饽饽”，这时候想没有丰厚的酬劳都难。

当然，你在敬业中获得的不只是物质的满足，你能得到的最大的报

酬，是那些用金钱买不来的珍贵的人生经验、高超的职业技能及良好的职业品格。这些良好的声誉将为你带来辉煌灿烂的职业生涯，因为良好的声誉是一个人一辈子最大的财富。

不要担心自己的努力会被忽视，当你用心去对待自己的工作时，你的老板已经看在眼里了。好好做好自己的工作，对每一份工作都做到尽心尽力，你的梦想自然会有实现的一天。也不要因为暂时的低酬劳而心急如焚，发展需要时间，将眼光放长远一些，你的老板可以控制你的工资，可是他却无法控制你不断学习与攀升的脚步。

所以，为了自己，请努力做好眼前的工作吧，别忘了，敬业就是在成全自己。



## 做好“把信送给加西亚”这件事，你可以的

在《致加西亚的信》中，当瓦格纳上校将信交给罗文，并反复叮嘱他一定要把信送给加西亚时，罗文没有多想，他唯一的想法就是：既然总统如此信任自己，委任自己送信给加西亚，并负责从他那儿获取一些情报，自己就必须去做好这件事情。

不错，在人的职业生涯中，无论从事什么性质的工作，首先要把自己的工作做到最好，学会享受工作，同时享受生活。但是怎样才算是做好了自己的工作呢？

**其实很简单，那就是要绝对重视自己的工作。**

试想，一个不把自己的工作放在眼里的员工，绝不可能尊重工作，自然也绝不可能把工作做好。

还记得找工作之初吗？每个人都希望进入一家待遇不错的公司，马上可以拿到高薪。可是，新职员刚进入公司，公司绝不可能立即予以高薪，员工一般都是要从最低层干起。而这时候有些人可能会很失望，这是一种非常错误有害的想法，这种想法会带来两种可能：第一种是使自



己的就业机会降低，迟迟找不到“合适”的工作，甚至与原本适合自己的工作擦肩而过；第二种是勉强自己从低层低薪干起，可内心却极不情愿，所以自然不会重视眼前的工作，也不可能将眼前的工作做好。

小雨毕业后应聘到一家公司。不久，他明察暗访，发现公司的员工薪水都比自己高，于是他找到经理提出加薪的请求。经理说一时决定不了，叫他暂等一段时间。一个月后，小雨加薪的事情还没有得到解决，他于是开始闹情绪了。

有了情绪后，小雨开始不再重视自己的工作，于是工作经常出错，经理常常批评他。其实，小雨也不是存心不想做好工作，可一想到全公司就自己薪水最低，就没心思好好工作了，整天想着如何说服经理给自己加薪。结果是工作越做越差，直至最后被迫离开公司。

后来，小雨经朋友介绍到一家国企工作。因为国企工作稳定，所以尽管薪水不算高，他还是很珍惜这次机会，对待工作特别认真，还大胆创新，提出不少对企业有益的方案。一年下来，他为所在单位赢得了很多荣誉，他也因此多次受到领导表扬。年底，领导把他叫到跟前，微笑着说：

“小雨，一直以来，你工作做得很好。领导们一致决定给你加薪。”小雨非常意外，这当然是他希望的，但之前他一直没有提过要求。

在先前那家公司，小雨一直希望加薪，得不到就闹情绪，工作持应付的态度，结果不但没有加薪还被炒鱿鱼。而这一次，小雨因为重视工作，安下心来认真工作，做出了成绩，于是很顺利就解决了加薪问题。

其实，我们不妨换个角度想想，公司不是慈善机构，高薪和高能力是直接挂钩的。如果公司发现你有能力为他们带来利润，加薪是迟早的事情。

做好本职工作是职场中人的基本素养，天天想着待遇而不认真工作，结果自然不会有好待遇。其实，只要踏实做好眼前的工作，该来的自然会来。小雨前后两次的经历说明了一个事实：职场中人，用心做好自己的工作吧。

记得齐格勒曾经说过，如果你能尽自己的本分，尽力完成自己应做的事情，那么总有一天，你能够随心所欲地做自己想要做的事。

每个老板都喜欢能“把信送给加西亚”的人，那么当你得到一份工作时，要尽力做好自己的本职工作，也只有如此，才能得到老板的认可。

谁都愿意青云直上，以此来获取更多的物质财富，可是这些都是建立在认真做好本职工作的基础之上的。只有认真地完成自己的工作，才能一点点体现并证明自己的能力。如果我们无法做好自己的工作，那么，就无法得到老板的认可，更无法实现自己的抱负。

**还有就是，正确地找到自己在公司的角色和位置。**

如果希望自己在工作中有所发展，那么重视并做好自己的工作的前提。同时还有很重要的一点，就是要把公司的定位及自己的优势恰到好处地结合起来，正确地找到自己在公司的角色和位置，因为只有找对自己在公司的位置，才有积极性来出色地做好自己的工作。

强子在公司工作了一周后，发现自己的工作和所学专业不对口，不能学以致用，于是就要辞职。当经理得知他的辞职原因后，找到负责该部门的主管核实情况，才发现强子做的工作确实不适合他，于是经理将强子安排到一个可以发挥其才能的岗位上。很快，强子在短短的一个星期之内就把业务流程搞熟悉了，相应的技能也是不断提升，于是公司对强子委以重任，并加了薪。这时，主管开玩笑地问强子：“你现在还想走吗？”强子笑着说：“现在我已经在公司找到了适合自己的位置，并能将这份工作做好，您舍得让我离开吗？”

看来，工作不光要做好，还要做对，只有认真并准确地完成自己的本职工作，才能得到老板的认可，自己的价值才能节节攀升。

其实，在成功面前每个人都有很多条路，而“做好自己的工作”，这是其中最重要的一条，因为它能如愿以偿地带领我们“把信送给加西亚”。



## 全心全意对待一件事，胜过三心二意的无疾而终

在《致加西亚的信》中，作者哈伯德说：“年轻人应该集中精力，全心全意地去做一件事——把信送给加西亚。那些拥有众多人手的企业经营者时常都会因为那些庸碌之辈的愚蠢感到吃惊——他们不能或者不愿意专心去做好一件事。”

事实上，对于大多数老板而言，没有什么比能够寻找到一个全心全意投入工作的人更让他们开心的事了；当然，也没有什么比让他们面对一个三心二意的员工更揪心的事了。

那些在工作中有所建树的人，一定是在某一特定领域里全心全意投入工作的人。一个成功的人这样说：“如果你能全心全意地做好一件小事，应该比你粗制滥造地完成一件大事更能赚得丰厚的利润。”与那些精明能干的人相比，如果你能全心全意做好一件事，那么，你永远不会被炒鱿鱼。“无论从事什么职业，都应该用心去经营它”这句话，应该成为每一个职场中人的励志语录！

有这样一个故事。一个作家终其一生，创作了多部惊世骇俗的作品，在他60岁那年，他觉得自己老了，便打算从此搁笔，寻找一个世外桃源式的地方，安享晚年。出版社十分舍不得他离去，因为他的作品是卖得最好的，再也没有第二个人能够跟他相比。但是作家的去意已决，出版社的领导看到留不住他，就请他再写一部稿子，算是对自己一生辉煌事业的总结和交代，也正好为自己的事业画上一个圆满的句号。作家欣然同意，马上开始投入工作，但是作家因为归心似箭，注意力完全没有办法集中到工作上来。书稿终于如期完成，可是出版一个多月，他的作品无人问津，当人们看到他最后一部作品居然是如此粗制滥造时，都很失望，来自社会各界的舆论众说纷纭，作家大有晚节不保之嫌。他怎么也没有想到，自己一生创作了无数精湛的作品，最后却让自己毁在了一件粗制滥造的作品上。如果他知道后果如此严重，那么他绝对不会这样三心二意、心不在焉地对待自己的工作。

现实中，我们是不是也是如此呢？带着为了工作而工作的状态投入到工作中？心不在焉地完成老板交代的任务？一天天地熬到月末，然后茫然地领回工资？我们认为自己不是在为自己工作，而是在为老板工作，以这样的工作态度，自然不可能全心全意地投入到工作中。这样下去，我们也永远都不会成为那个把信送给加西亚的人。

作家没有保持住自己的晚节，而许多年轻人在涉世之初就欠缺责任感和敬业精神，永远不懂得为自己工作的道理，这就是没有使命感的直接体现。我们要做的就是，找到适合自己的工作，并且全心全意地投入其中，保持一种乐观向上的状态，不在意暂时的小困境，蓬勃进取，积极勇敢，这样你必将获得成功。

无论身处何种职位，都要保持尽心尽责、全心全意的心态，尽自己的最大努力，不求最好，只求更好，这是引导一个人进入完美理想状态的原则。如果人生失去了职责和理想，生命就会变得黯然无光。所以，无论你出身和地位如何，如果能全身心投入工作，最终都会获得无上的荣光。

习惯在于培养，其实生活中不难发现，很多不好的习惯都是从小养成的，比如三心二意、心不在焉、马虎大意等，这些习惯一旦养成，步入社会后，就会一一体现在工作中：答应别人的事情，总是不能认真地办好；约定好的承诺不能如期兑现；从来不会有条理地整理好自己的工作安排和计划；所有的资料都杂乱无章地丢在办公桌上；说话办事不讲究章法，心思也不缜密，到最后，连自己的基本立场都消失殆尽，同时也失去了别人对自己的信任。而在这些小事上都不能认真对待的人，谁又敢委任大事与你呢？

做事情三心二意的人，将无疾而终，这是必然结果。因为心不在焉的工作态度会消磨一个人的意志，使其无法专注于一个目标，更无法实现自己的理想和追求。很多人都希望可以脚踩两只船，而正是因为太过贪婪，反倒贪多嚼不烂，一件事都做不好，一点好处都得不到，到头来只能是两手空空。

而做起事来全心全意，可以培养一个人认真缜密的工作习惯，从而为自己赢得卓越的成就打下良好的基础；它是我们职业生涯最好的开拓者，更是人生更高境界的探路者。

未来事业的成败与否，完全取决于你对待工作是否能够竭尽全力。如果你能全力以赴地投入眼前的工作，不计较一时得失，你就已经将成功之门的钥匙握在手中了。能处处用“心”来工作的人，即使走在最平凡的职业道路上，照样可以发出最耀眼的光芒。

所以，如果你想去做一件事情，并希望最终获得成功，那就全身心投入去做吧。不论这份工作有多么艰难，只要你尽心尽力、全心全意地去做，就一定可以成功地将信送给加西亚！



## 爱上眼前的工作，不需要理由

《致加西亚的信》中的罗文中尉，面对危机重重的送信任务，他没有丝毫的退缩，他知道无论前面的道路如何艰险，为了美西战争的胜利，为了自己国家的命运，他必须爱上眼前的工作，并尽力完成它，他没有时间考虑个人的生死安危，他必须马上去做这件事，不需要任何理由。

在工作中，经常会听到这样的抱怨声：“这工作真没劲，不想干了”，“每天都是这些周而复始的工作，真没意思”。其实，并不是每个人都有机会在现实中找到自己真正发自内心喜欢的工作，这是一件很难的事情，很多时候都是适合自己而并不是自己内心喜欢的工作，而这个时候，如果不去发掘工作中的乐趣，就很容易陷入枯燥的漩涡难以自拔。许多白领阶层，他们有良好的教育背景，受过专业的训练，有优越的工作职位，有舒适的工作环境，拿着收入不菲的薪水，但是他们却常常抱怨工作乏味。其中的原因就是对工作的热爱度不够高，将工作视为孙悟空头上的紧箍咒，他们工作就是为了薪水，工作对他们来说不过是

谋生的手段而已，所以他们又怎么会有快乐感呢？

工作本身就是一份沉甸甸的责任，如果你能将这份责任变为一种乐趣，人生就是伊甸园；如果你将这份责任如包袱般扛在身上，人生就是炼狱。选择伊甸园还是炼狱，完全在你的一念之间。只要我们能真正爱上眼前的工作，我们就可以步入伊甸园，从最初的谋生意图中找到生活的乐趣！

我们可以算一笔账。在生命中，大部分的时间都被工作占有：除了吃饭、睡觉，醒着的大多数时间都是在做和工作有关的事情。早上起来，匆忙吃完早点，就开始准备上班，急忙赶到单位，为工作劳碌一天，晚上下班后可能还要加班，回家后的大部分时间也是在为明天的工作做安排。所以，工作几乎是贯穿了一个人一天的时间，而工作的质量将直接影响着一个人生活的品质。既然工作如此重要，就应该快乐面对，让工作随着自己的心情而变得生动鲜活。但是还是有很多人视工作为牢笼，工作一天的目的就是为了让自己的“放虎归山”。“周末终于到了！”“黑色周一又来了！”这依旧是许多人的工作态度。

在工作的大部分时间里自我压抑，然后在剩下的那一点点时间里寻找快乐，这笔账显然不怎么划算。任何一个聪明的人都懂得爱自己，都会为自己的幸福谋划，所以，如果你爱自己，希望自己生活得更快乐，那就好好热爱你的工作吧！

工作是生活的物质和精神的保障，热爱并做好一种工作，其实就是打造了一种优越的生活方式。任何一个企业都喜欢聘用热爱工作、对工作充满热情的人，如果你无法爱上眼前的工作，你就永远不会获得成功。热爱工作是一种信念，握紧这个信念，我们就能在人生航行中找到前进的方向。

一个超市有一份枯燥的工作需要找人来——将被顾客放错位置的各种物品找出来并放回原处，为此超市老板找了很久，都没有人愿意来做，因为很多人认为这份工作非常无聊、乏味。只有一个年轻人留了



来，因为他觉得，这个工作其实还是有很多乐趣的，找放错的物品就像警察寻找作案线索一样有趣。这个奇妙的想法为原本乏味单调的工作涂上了一层生动诱人的色彩，于是年轻人以充满热情的状态精神抖擞地投入到了工作中去。

因为对业务不够熟练，第一天他只找到了为数不多的几样物品，但是因为他对工作的兴趣和热爱，很快便掌握了技巧和经验。

后来，他找到的商品数量与日俱增，工作效率越来越高，因而也赢得了老板的器重。而且这位老板当初就预言，这个小伙子日后一定能成大事。果然多年后，他成了一家著名企业的董事长。

凡是在事业上能够做出一番成绩的人，都是一个对工作充满热情的人。所以，在做一份工作之前，首先得点燃你的工作热情，只有热情工作才会热爱工作，才会将工作演化成生命中精彩的一部分。

因为，一个人不可能天生就对某种工作产生浓烈的兴趣，其实很多时候，繁重的工作压力很难与热情、热爱画上等号。大多数情况下，就需要我们自己发掘并培养工作的兴趣，提高积极性，只有这样才能找到工作的兴奋点，也才能把工作做到最好，从而最终获得成功。

曾经有个心理学家做过这样一个试验：将一群人分成两组，让他们同时去完成一份极为枯燥乏味的工作。心理学家对第一组人员进行了心理疏导，认真地向他们阐述这项工作多么有趣；而没有对第二组人员进行疏导，测试结束后，人们发现第一组被疏导的人，要比第二组都喜欢这项工作。

该试验说明了一个问题：热爱某件事物其实就是一个自我心理疏导的过程，就算你面前的工作真的很枯燥，但是如果你告诉自己它多么有趣，慢慢你就会真的觉得它很有趣了。所以，当你正在从事你所不爱的工作时，就要努力去说服自己，试着去接受它，试着去爱它，终有一天，你会真的深深地热爱上这份工作。



激情是赢得一切的强大动力，它会使你朝气蓬勃、精神焕发地投入到你选择的职业中。火热的激情具有无穷的感染力，它可以将你的老板、同事、客户对你的信心在瞬间点燃，它会成为你叱咤风云的杀手锏。

“选你所爱，爱你所选。”无论你身居何职，只要拥有这样的工作态度，你就一定能完美地胜任你的工作，并获得更多的发展机会，最终在自己的职业生涯中获得成功！



## 试着把工作当成自己的事来做

当瓦格纳上校将送信的任务交给罗文后，面对这件事，罗文却从未想过要寻求任何书面指示，他唯一的想法就是，我被委任去送信给加西亚，并负责从他那儿获得一些情报，这是我的事情，我必须做好。

在罗文看来，送信就是自己的使命，是自己的事情，他应该做好！

我们经常听到人们说：“工作是老板的事情，与我无关。”这种想法在现代职场中还是相当普遍的。在许多人看来，工作只是为了完成老板的任务，和自己没有多大的关联，鲜有人将工作当成自己的事情来做。说得教条一些，就是缺乏一种主人翁的精神。以这样的心态工作的人，不可能产生任何的工作热情，更不会尽职尽责、一丝不苟、善始善终，最终也不会取得任何成就。

有A、B两个人，他们同时进入一家公司工作，实力、经验都不相上下。

A是一个好学而敬业的人，他总是能将工作当成自己的事情来做，

他不仅工作尽心尽力，高效率完成领导交付给他的任务，而且还勤奋好学，不断地为自己充电，力求让自己以后的工作做得更好。工作后不久，他就在一次谈判中为公司赢得了一笔不错的生意。

B和A的实力虽然差不多，但是B的职业道德却比A差了一大截，他不但不努力工作，还常常吹毛求疵、挑三拣四，抱怨自己的职位太低、待遇太差、同事太难相处，在他的眼里，工作就是赚钱的手段，同时工作也是一种负担。

半年之后，A被任命为部门经理，而B则失业了。

B百思不得其解，为什么A和自己能力相当、学历相当，而A升职，自己却失业了呢？B离开的那天，A将他送出门外，B突然问A：“能告诉我你成功的秘诀吗？”

A言简意赅地说：“我也没什么秘诀，很简单，只要把工作当成自己的事来做就可以了。”

如果，你将工作视为一件苦差事，而你所做的一切都是为了应付老板，那么工作之于你来说，就是食之无味、弃之可惜的鸡肋，你是绝对不会对它上心的，更别提创造良好的工作业绩了。

而只有把工作当做是自己的事情去做，让自己俨然变成公司的主人，而不仅仅是雇员，你就会发现，原来之前自己一直处于公司与自我之间的隔离状态，公司有很多事情你都不了解，你曾经一度不愿意亲力而为。而现在，你知道自己该做什么，怎么去做，你会处处为公司考虑，去全力以赴地完成任务，在你眼里，公司的事，就是你自己的事，所以无论做什么，你总能做到最好。

想一想，如果你能将工作当成自己的事情来做，你绝对会像善待自己一样善待工作。每当一天的工作结束后，你都会认真思量：“我是否为这份工作倾注了自己全部的力量和智慧？这份工作会不会按照预期的效果完成？如果完不成，将会带来怎样的损失？”而这种工作态度，正是引领一个人获得成功的指路明灯。

一般情况下，工作可以被分为两类：一类是你为了生计而不得已从事的工作；一类是你视其为自己一生宝贵事业的工作。而现在，你要试着让你眼前的工作成为你心目中的至宝，那么你一定会加倍努力地去做好自己的工作，并最终获得成功。因为那份工作是被你视为至宝的事业，所以你必然会把它当成你自己的事情去做。

所以，当你厌倦了眼前枯燥乏味的工作时，当你丧失了工作的积极性时，你不妨这样告诫自己：你是在为自己做事，你的成就只属于你自己，没有人可以夺走。

像善待自己一样来善待你的工作吧，把工作当成自己的事情，让自己忙碌充实起来，在忙碌中感知生命的脚步和工作的快乐。忙碌可以让一个人忘记一时得失，而这些人总能从工作中抓住快乐的影子，他们陶醉于这种快乐，以至于没有闲暇的时间来抱怨。而喜欢发牢骚的总是那些无所事事、不求上进的人，他们的失败是显而易见的，当有一天他们发现自己在事业上一事无成时，才会恍然大悟：因为没有把工作当成自己的事去善待，他们才会被狠狠地丢在成功的门外。

其实，能够将工作当成自己的事来做，是一种获得自我满足的最佳方式，更是一种实现自我价值的最好途径。那么无论这一天的工作有多么辛苦，他的内心总会充满成就感。反之，如果一天之中总是心不在焉，敷衍了事，那么他就不会有任何满足感和成就感，就算这一天过得轻松悠闲，他的内心照样是空虚落寞的。如果一个人能把工作当成自己的事来做，觉得做好每一件工作就是做好自己的事，那么，工作对于他来说就不是一种负担，他不仅不会觉得疲倦，反而会觉得轻松惬意。

那么，就把公司的事当成自己的事情去做吧，以主动的心态去对待眼前的工作，当你能够做到这一点时，你就已经离成为老板的梦想不远了。

## 第二章

既然已将责任扛起，不妨试着走下去

你一定要把信送给加西亚，而且责无旁贷。火车午夜时分离开。祝你好运！再见！说完，我们握手道别。

——摘自《致加西亚的信》



## 责任心，是一道最严密的防火墙

正如《致加西亚的信》的作者哈伯德在书中说的一样：年轻人所需要的不仅仅是学习书本上的知识，也不仅仅是聆听他人的种种教导，而更需要一种忠于责任的精神，将工作视为责无旁贷的义务，立即采取行动，尽职尽责地去完成任务——把信送给加西亚。

所谓责任心就是一个人应尽的义务，它是每个人都应该具有的一种基本素质，更是做好一件事情所必需的条件，也是获得上司认可和在公司体现自我价值的前提。有一句话说得好：“在本位，尽本分。”要想在工作中有所发展并获得成功，提高责任心是至关重要的。

责任心就像是电脑里的防火墙，不要睁只眼闭只眼地等着电脑中了病毒后再采取补救措施，那样就算补救成功，文件还是会被造成一定的损失，如果能事先主动地阻断病毒，不但能保护文件的完整，还可以省去很多补救的后续工作，如此两全其美的事情，何乐而不为呢？这就像我们对待工作一样，如果能用责任心来保证工作的质量，效率就会大大提高。

有人曾打过这样的比喻：“责任通常分两种：一种如清茶，倒一杯是一杯，永远是被动；一种如啤酒，刚倒半杯，便已泡沫翻腾，永远是主动。”在工作中，只做清茶是不行的，不妨学做啤酒，要主动地用一颗火热的责任心去为工作打造一面防火墙。

《致加西亚的信》中的主人公罗文，之所以在困难重重中能够把信送给加西亚将军，是因为他知道自己所肩负的是一场战争的胜败、一个国家生死存亡的重大责任。正是这种强大的责任心扎根于心，才给予了他完成任务的勇气和决心，增强了他的使命感和执行力。如果身处团队中的我们能够具有这样的责任心，那么我们也有可能成为那个能够把信送给加西亚的人。

一个公司打算招聘一名质检员，结果通过重重面试，最后只剩下三个年轻人。

复试由老板亲自主持，年轻人刚走进老板办公室，老板便丢给他一件质量粗糙的工艺品，说是公司的产品，让他送到客户的手里。这位年轻人有些不满，心想自己还不是公司的员工呢，老板就开始指使他做事。他对老板很不满，认为老板太趾高气扬了，于是他话不多说，掉头就走。

第二个年轻人一进来，也遇到相同的情况，他内心忐忑但还是十分友好地接下了工艺品。他是一个急需一份工作的失业者，为了讨好老板，他无奈自己掏钱买了一件质量上好的工艺品，送给了客户。

第三个年轻人进来后，当他发现工艺品的质量有问题时，他坦诚地把工艺品还给老板，并告诉老板，把一件劣质的产品卖给客户会毁了公司的形象，这也是不负责任的表现，请老板重新换一个质量好的产品。老板听后很高兴，立即聘用了他。

三个年轻人的表现各不相同：第一个人的态度，没有任何一个老板会喜欢，一个不愿意服从命令的士兵，绝对不是好士兵；第二个人的处理方式，虽然出发点是好的，也有一定的敬业精神，但老板需要的是一

名冷静、理智的员工来处理工作中出现的各种问题，而不是软弱而感情用事的人；第三位面试者获得了老板的青睐，因为在处理小事的态度上，他表现出了一名优秀员工所具备的高度责任心。

比尔·盖茨说过：“每一天都要尽心尽力地工作，每一件小事，都力争高效地完成。尝试着超越自己，尽职尽责地做好自己的事情，不是为了看到老板的笑脸，而是为了自身的不断进步。”

我们无论身处何种职位，如果丧失责任心，则必将一事无成，因为天下无难事，只怕有心人。但是要怎样才算是有责任心呢？其实就是要在自己的岗位上竭尽全力，以工作目标为中心，不分大事小事，一律认真对待。因为不尽职，工作就很难让上司和客户满意，而客户的不满会直接影响公司的效益和个人的发展。

责任心是一种承担，一种兑现，一种动力，一种力量。一个人只有在责任心的驱动下，才能够实现自己的承诺；只有常常持有一颗责任心，才能够排除艰险勇往直前。

有一个人到某公司应聘，初步交谈后，经理觉得此人并不适合这份工作，因此，他婉言拒绝了这个应聘者。当应聘者告别后打算离开时发现地上散落着一些文件，他顺手将文件一张一张地捡起来，放在办公桌上。就在这一刻，老板对这个人肃然起敬，当即决定聘用他。事后，这位老板说：“也许他并不是一个能力超强的人，但他的责任心令我钦佩，如果这样的人成为我的员工，我会很放心。”

由此可见，责任心是一种可以培养的习惯，也是一种获得别人认可的良好素质，同时也是做一个优秀职业人所必需的品质。责任心可以改变一个人的一生，梁启超曾说过：“凡属我应该做的事，而且力量能够做到的，我对于这件事便有了责任，如果我能做好这件事，我就为自己的人生留下了美好的印记。”我们每一个职业人都要抱有这样的责任心，做好自己份内的事，这样就离成功不远了。



工作是安身立命之所，如果找到了一个施展才能的平台，那么，就一定要好好珍惜，做到忠于职守、勤勉尽责。每个人的岗位不同，工作责任也有大小之别，但要把工作做得尽善尽美，就要以责任心为基础。有了责任心才能知道该做什么，怎么去做；有了责任心才能不断进取，赢得更辉煌的成就。

其实，在一定程度上可以说，责任心是一个人事业取得成功的前提条件。



## 既然责任无法推脱，那就勇敢地承担

“责任到此，不能再推。”这是美国总统杜鲁门的座右铭。

正如《致加西亚的信》中的罗文，他在接到送信的任务后，在匆忙中考虑了一下自己的处境，一切如他所了解的那样，这项任务非常艰巨复杂，踏错一步都可能会造成一生都难以解释清楚的状况，但是，既然责任已经临到自己头上，无法推脱，那就只能勇敢地承担。

美国总统小布什在就职演说中有这样一段话：“正处于鼎盛时期的美国，重视并期待每个人担负起自己的责任。”鼓励人们勇于承担责任，不是找人充当替罪羊，这是对人的良知的呼唤。虽然承担责任意味着牺牲个人利益，但是你能从中体会到一种更加深刻的成就感，这不也是一件好事吗？

现实中不难发现这样的事情：有些人在工作中一旦发现需要承担某方面的责任时，第一反应就是逃避和推卸，他们往往把问题归结于同事的疏忽、上司的大意，甚至是客观环境，他们经常挂在嘴边的话是，“因为某某的错误，所以我没有做好”；“我的失职，都是因为某某的

工作失误”；“上司没有给我提供发展的机会，才使我错失良机”；“某处环境太差，根本就不适合”……理由总比问题多。这样下去，他们也许暂时不用再承担责任了，但是他们同时也失去了进一步发展的机会。

甲和乙是同一家公司的员工，也是一对工作搭档。一次，他们俩被委派去外地和客户谈判。路途中，甲把一份重要的文件交给乙，让乙看完后务必保管好，因为这是谈判的依据，事关重大。可是后来乙不小心将文件遗失，致使谈判失败。

回到公司后，乙因为害怕承担责任，偷偷来到老板办公室对老板说：“这不是我的错，甲根本就没把那份文件给我。”随后，老板把甲叫到了办公室，问其究竟，甲将那天的情况如实汇报给老板，最后说道：“这件事情我也有责任，我愿意承担。”

后来，老板把二人叫到了办公室，对他俩说：“其实，事情的原委我已经知道了，同时我也看到了你们两个对待工作的责任心。甲你做得很好，我相信你以后会做得更好；乙，你明天就不用来上班了。”

勇于承担责任，意味着可能要为自己所犯的错误接受惩罚，并付出牺牲，这是谁都能想到的。所以，当工作出现问题时，那些不愿意承担责任的人就开始忙着为自己的错误寻找替罪羊，希望能够找到一些理由来帮助自己逃避责任。而在很多老板看来，越是极力寻找借口，越是体现出当事者的怯弱和无能，这非但不会减轻要承担的责任，而且只会让事情演变得越来越糟糕。

美国西点军校认为，没有责任感的军官不是合格的军官，没有责任感的员工不是优秀的员工，没有责任感的公民不是好公民。所以，有时候，因为工作的失误而找各种借口开脱，倒不如勇敢大方地承认自己的错误。没有一个老板会喜欢一个缺乏责任感，不愿意承担的员工。没有不犯错误的员工，而能勇敢承担错误的员工是值得信赖的，因为坦然面对已经出现的问题，本身就是一种良好的职业道德。

美国总统里根小时候踢球时，不小心打碎了邻居家的玻璃，闯祸后的里根主动向邻居承认了错误，邻居向他提出了支付12美元赔偿金的要求，那个时候的12美元可不是个小数目。父亲希望他对自己的过失负责，里根为难地说：“我去哪里找那么多钱赔给人家？”于是父亲借给他12美元，让他交给邻居，但这钱一年以后必须如数还给父亲。从此，里根开始打工赚钱，经过自己的努力，他终于攒够了12美元，还给了父亲。里根之所以成为总统，应该和他敢于承担责任的品质有着莫大的关系。

所以，遇到问题不要选择逃避和推卸，承担可能反而会让你化险为夷。人们总以为找一些冠冕堂皇的借口，就可以安然无恙，其实不然，如果遇事一味强调是别人的问题，而将自己开脱得一千二净，那么你不但会失去别人的尊重，也会失去发现并改进自我的机会。正确的做法应该是，认识并面对错误，然后理智地做出分析，将此作为前车之鉴，吃一堑长一智，这样才能保证自己以后不再犯同样的错误。只要你能坦然地面对并承担错误，这个错误就会演变成可能改变你一生的成长经验，何乐而不为呢？

主动承认错误是一种难得的勇气。任何一个正常的人，在面对出错的状况时，都会产生自我保护的意识，同时产生莫名的恐慌感。如果一个人在遇到问题时能主动认错，他至少可以赢得别人的尊重和帮助，而上司和同事的意见和建议对自己以后的工作发展也是非常有益的。

其实，在人的一生中，如果你没有主动承担责任的勇气，那么，也许你会如你想象的那样安然无恙，但实际上你不会有任何进步，你思想的弦已经生锈斑驳。你看着别人在失败中成功，但这些都与你无关，这样的人生还有什么意义？

你愿意做人们眼里那个不负责任的人吗？你愿意和逃避责任的人交往吗？如果不，那就勇敢地承担起责任吧。当你能将责任担在肩上，并且能很好地完成它时，就奠定了你不断攀升的基础；当你拥有了承担责

任的能力时，你就可以担当大任了，这就离跻身于成功人士不远了。

你需要勇于承担责任。世上不存在可以推脱掉的责任，如果强行推脱，那么也就关闭了自己获得成功的窗口。责任需要承担才会美好，当你承担起来了，世界就会在你面前变得丰富多彩，你可以尽情地去享受和体味……



## 责任感，要先从细节做起

责任感的表现体现在细节。正如一句话所说的：细节决定成败。其实我们每个人每天所做的都是一些周而复始的、琐碎的、平凡的小事，能称得上大事的几乎没有多少件，而能够在平凡的小事上体现出责任感的人，就是一个不平凡的人。

在《致加西亚的信》中，罗文在送信之旅开始的瞬间，经过冷静的分析后，他意识到了事情的严重性，于是便把文书藏到了舱房的救生衣里，直到看到轮船绕过了海角，他才长长地松了一口气。

我们可以仔细分析一下，“罗文将信藏在舱房的救生衣里”，是一个很难被发现的情节，在这个情节描述中，罗文的责任感完全体现在他对细节问题的处理上。

所以，在我们加强责任心的同时，再注意把握好细节，那么情况就大不相同了。而很多时候，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少。要知道，做大事的人都是先从小事做起的，先处理好每一件小事，才会积蓄丰富的经验来做好大事；而要做好每一件小事，就必须抓

住每一个细节。

有个女孩是一家公司的业务员，她专门负责联系客户推荐产品。一次，一位客户打算亲自到公司来考察产品质量，女孩知道这位客户年纪比较大，而且左脚不太方便。于是见面后，女孩无论同客户走到哪里，一直都是走在客户的左边。这位客户发现后，好奇地询问女孩为什么一直跟在自己的左边，女孩笑着说：“我知道您左脚不太方便，站在您的左边，我可以在您需要搀扶时帮您一把。”客户听后非常感动，虽然是一件不起眼的小事，但足以看出女孩的责任心和品质，于是，该客户很快决定大批量购买女孩公司的产品。这件事也让经理喜出望外，立刻将女孩提升为业务主管。女孩通过细节为自己赢得了成功。

在工作中，注重细节的完美才能真正体现出一个人的责任感。

在细节中体现责任感，把小事做细其实并不容易。丰田汽车社长认为汽车制造最为重要和关键的环节，不是汽车的创新和研发，而是流水线上一根绳索的位置，绳索的粗细、高矮要非常精确，以确保每位工作人员在操作这根绳索时都不能出现任何偏差。

所以，要想做好工作，就要注重细节，从小事做起。古人就提倡“天下大事，必作于细；天下难事，必成于易”。周总理就是一个很注重细节的人，他是一个精于小事、成于大事的典范。

有责任感才能把事情做好，而最能体现责任感的，就是一个人对细节的处理。把握细节是事业制胜的最佳途径，任何一件事情都是从细小的环节开始的。把小事做细很关键，一个看来不起眼的问题可能导致一次危机，一个没有任何征兆的小事件可能引起故障，每一个大问题里都有一系列的小问题出现。如果你愿意为你眼前的工作负责，你就要每天都尽力把工作做精做细，而你身边的人也会感染这种热情，大家都能让每一个小问题迎刃而解，并从中感受到不一样的乐趣！

其实你是否具有细节意识，从日常工作中就表现得出来。从对于一

张纸的处理都能看出一个人的细节意识。一般一个公司要经常消耗很多的纸张，有些纸张虽然用过了，但是反面还是可以被有效利用的。而一个细心的员工，会将这些用过的稿纸装订起来作为草稿纸，或者用于其他方面。注重细节的员工总能将最小的事看在眼里，绝不会犯粗枝大叶的错误。

在细节中，你一般都能很好地看懂同事和领导的意图与想法，时间一长，你就会很快和同事及领导在工作中找到共鸣，同事的一个举动你就能领会他真正的用意，领导的一个表情你就会明白他的心思，这样我们的工作就会变得轻松起来，一切也都会迎刃而解了！

台湾首富王永庆成功的秘诀就是源于对细节的把握。“细致入微，从细节中发现创新的机会”，就是王永庆的座右铭。创造不一定是一个惊天动地的过程，而在于关注细节的责任感。

细节因其“小”，往往容易被人视而不见，因其“细”，也常常容易使人感到琐碎繁杂。然而，很多时候，事情的成败与否都是源于对细节的把握。

做好细枝末节的工作，是一件很平淡、很乏味的事情，但是只要你能跨越这一步，成功就会不期而至。机会就躲在细节的背后等着你，当然，抓住细节并不代表一定能抓住成功的机会；但如果不抓，就一定不会有成功的机会。所以，注重工作中的每个细节，做好每一件小事，成功便不会再是遥不可及的事了。

做好每一件简单的事就是不简单，做好每一件平凡的事就是不平凡。要知道能制造宇宙飞船的人是人才，能让马桶不漏水的人也是人才。每一件工作，只要能在责任心中把握好细节，就都是不平凡、不简单的工作！因此，千万不要小看工作中的任何一件微小的事情，也许它就是改变你一生的开始！





## 责任感能让人进入到最好的工作状态

马克·戈尔曼在看了《致加西亚的信》后这样写道：“如果你渴望成功，那么，你就会找到成功的道路。如果你下定决心要成功，那么你就会成功！”

罗文之所以能将信成功地送给加西亚，就是源于他强烈的责任感！

哈伯德说：“所有成功者都有的一个品质，就是他们对自己所说的、所做的一切全部负责。在我们的人生旅程中，我们希望自己成为一个什么样的人呢？文学家、艺术家、科学家、企业家，还是被人们拥戴的智者，为子女爱戴的父母，或者一个充满爱心和责任心的人？……而每个成功人士在走向成功的过程中，无不都在演绎两个字：责任。”

蜜蜂的天职是采花粉，猫的天职是抓老鼠，人，当然也要有自己的职责，人可以通过工作完成自己应尽的使命。因为责任，是人成功的基石。

责任有时候不一定体现在一个人的学识、水平和能力方面，而是体现在一个人对待工作的态度上，而态度正是一个人思想境界的再现。任

何伟大或者成功的人物，一定是一个具有强烈责任感的人，而一个缺乏责任感的人，即使是旷世奇才也绝对成就不了事业。

就像罗文说的：“责任是一种与自己形影不离的使命。”人的一生在不同阶段或同一阶段会扮演多种“角色”，而每一个“角色”都需要责任来演绎。只有那些把责任放在首位的人，才有可能被赋予更多的使命，从而才能获得更大的成功。

还是那句话：“只要你敢于负责任，无论你从事何种职业，无论你的职位高低，只要你能在你从事的工作中不断努力，不怕承担责任，你就一定能取得事业的成功。”

中国足球队有名球员叫李铁，虽然国家足球队的能力不是很强，但是，每次出征，每场比赛，都能看到他在球场上不停奔跑的身影，人们很亲切地叫他“跑不死”。有记者采访，问他不停地跑会不会很累，他说是很累，但踢好每场比赛是国家队和广大球迷交给他的任务，他必须对自己的岗位负责，只有不停地奔跑才能给队员制造机会。后来，他被英超球队埃弗顿俱乐部相中了，顺利加入到了很多球员向往的英超，他成功了，登上了事业的顶峰。试想一下，如果他对每次比赛都敷衍了事，不去尽责，那么，他的事业还会成功吗？

责任感能让人进入到最好的工作状态，精力旺盛地投入工作，这是事业成功的关键。责任会给你带来回报，不负责则会让事业失败，甚至会让你付出惨痛的代价。

有这样一个故事，讲一个国王发动一场战争，上战场前需检查马掌。当检查完第三个马掌时，战争就爆发了，国王没有把第四个马掌钉好就带领队伍上了战场。结果，由于那个马掌没钉好，马摔倒了，国王从马上掉下来被俘虏了，国家也随之灭亡。

假如这个故事中的国王能认识到这场战争的重要性，认识到自己肩

负着怎样的一个重要职责的话，他会把最后一个马掌钉好，那样这场战争或许不会失败，国家也不会灭亡。再假如，钉马掌的师傅坚持把最后一个马掌钉好，因为钉好每一个马掌是他的工作，是他不可推卸的责任，那么这场战争或许也不会失败。可见，勇于承担责任，对成功而言，起着如此关键的作用。

我们是否在每天清晨醒来，都会仔细思量：“今天该做些什么？”只要你将每一天都看做是很宝贵的，认真负责地做好你该做的每一件事情，你的人生就会精彩纷呈。

人生的大部分时间都是在工作中度过的，你的奋斗、负责其实都是为了自己。只有通过自己的努力才能走向人生的成功，如果你能将勤奋、负责的工作态度永远保持下去，你就会赢得别人的尊重和赞扬，更会赢得领导的器重，同时也会获得丰收的硕果。

事实正是如此，我们每个人身上都拥有挖掘不尽的无穷力量。而这种力量一旦被激发，将带给你无限的乐趣。工作就像是陀螺，我们每天都在做事，从早忙到晚，也很努力，但是如果能将责任感运用在一个确定的方向和既定的目标上，你就一定能够成功。

可以说，一个缺乏责任感的团体是没落的团体，一个缺乏责任感的人将会是一个失败的人。在工作中，只有意识到我们的责任，承担起我们的责任，我们才会取得事业的成功。

责任，是获得成功的最佳途径；责任，是成功“送信”的前提。



## 不忘责任是保全自己的最好方式

人生在世，最不能忘记的就是“责任”二字，如果人们都丧失了责任感，这个世界将会变成什么样？对责任的理解，每个人都不同，有的说责任是自己份内应该做的事情，有的说是必须承担的任务，有的说是一种习惯、一种个人修养。其实，责任感是一剂药到病除的良方，它可以除顾虑、理思维、治惰性、振精神，使人的精力始终处于健康而蓬勃向上的良好状态。

不忘责任感，可以让一个人永远处于危机感中。常怀忧患之心，才能时刻保持头脑清醒，看清眼前的各种状况和形势，这不仅能为自己创造成绩，更能使我们以敏锐的洞察力看到工作中隐而未显的端倪，为自己寻求解决方案。

一位老板在评价自己公司的员工时这样说：“他们执行力强，工作有冲劲，但个性张扬，缺乏责任感。如果这些职员们能够在工作中不忘自己的责任，适当收敛自己的个性，将会更快得到企业的同事和领导的认可。”

正如在《致加西亚的信》中一位主管说的话：“他是一位不错的会

计师，如果我派他到城里去办件事，他有可能完成任务，但是，也有可能他会在沿途若干家酒吧里停留，等他到了闹市区的时候，他恐怕早就忘了我派他去做什么了。这样的人，你能托付他去把信送给加西亚吗？”

所以，既然选择了这个职业，就一定要接受它的全部，你要能享受工作带给你的快乐和益处，也要能承受工作带给你的压力和委屈，这也是工作的一部分。如果有一天，你发现自己变得挑三拣四，对同事、领导和工作这也不满意，那也不满意，最好的救治良药就是大声而坚定地告诉自己：“记住，这是我的工作，是我应该并必须去面对的！”

有一家企业的董事长，给他手下的管理人员写了一封信，内容是这样的：“亲爱的先生，我之所以聘用你，是因为你是帮助我实现目标的最佳人选。在你任职期间，你会被要求做许多事情，会有很多机会超越他人，显示你的优秀，证明我聘用你是多么明智。然而，有一项最重要的职责，你要始终牢记在心，那就是，永远不要忘记自己的责任，做你需要去做的，而不必等待别人要求你去做。一刻都不要忘记我对你的最大期望，让它伴随着你，成为你主动积极工作的指路明灯。”

责任，有时候，真的是一种不可丢弃的使命，要将它肩负在自己身上。忘记它，虽然可能会忘记一时的压力，却会丢失了一生的光彩。

某年某月，一列火车向关内行驶，一位铁路工人把起道机放在路线上没拿下来，便去买冰棍。结果造成了重大火车翻车事故，10节车厢报废，3名旅客丧生。这次事故的原因，很显然是这位工人忘记了自己的义务和责任。

一个人对待工作的态度反映了他对待人生的态度，而一个人的人生态度又决定了一个人一生的发展方向。我们的工作，它的快乐与否、通达与否，全操纵在自己手中。一个善于发现工作的快乐点并对工作充满欲望的人，无论他眼下是在修下水道、清扫街道，还是在从事体面的白领工作，他都会将自己的工作看做是最神圣的天职，并满怀浓厚的兴趣。爱源于责任，有强烈的责任感就会有强烈的爱，不忘责任感并对工

作充满爱的人，无论遇到多少艰难险阻，都会像希尔顿一样：哪怕是一辈子修下水道，也要做个优秀的修理工！

这是一个真实的故事。某公司要裁员，公布了下岗名单，其中有小赵和小张，规定1个月后离岗。这种事摊到谁头上谁都不好受，同事们看到她俩情绪低落，大家都不敢多说一句话。

第二天上班，小赵因为下岗的缘故，一直闷闷不乐，哪还有心情工作，她上班时间除了找同事诉苦，就是找主任申冤，把自己的本职工作抛在一边，不闻不问。而小张呢，其实她内心也很难过，可是既然事已至此，难过又有什么用，虽然很快就要离开了，可是该做的工作还得做，该尽的义务还是不能忘啊。于是，她还是像往常一样，安静地坐在办公桌前，继续做她以前的工作。很多同事知道她要下岗了，都不好意思再和她谈工作的事情了，可她主动和大家讨论工作的事情，对待工作一点都不松懈。她还说：“该来的事情总会来的，下岗是很正常的事情，反正也就这样了，那就好好干完这个月，也就无愧于心了。”于是，她和同事像以前一样，互相配合工作，干得如火如荼，她始终不忘自己的职责，认真地做好每一项工作。1个月后，小赵如期下岗，而小张却留了下来。老总说：“小张始终不忘自己职责的工作态度无人能及，像这样的员工，公司永远欢迎。”

这个故事告诉我们，不忘责任是保全自己的最好方式，只要你对公司负责，公司就会对你负责，负责的员工永远是职场中的宝贵财富。不忘责任的态度，也是一个人轻松游弋职场的门票，强烈的责任感是战胜一切的法宝。

那些被解雇或者始终得不到提升的人，有些时候究其原因和能力、经验等因素没有多大关系，而是因为缺失责任感。在风云莫测的职场上，思维活跃、能力超强的新人，或者经验丰富的业内资深人士不断涌进我们所在的单位或行业，我们每天都面临着巨大的竞争压力。马虎懒散的工作方式，只会导致自己的竞争力一天天衰退，最终在竞争中被淘汰。我们每个人在社会中生存，必须看清自己对工作要担负的责任，不忘这种责任，才能在满腹激情下做好自己的工作。

## 第三章

### 不怕能力差，只怕不忠诚

我唯一的想法就是，我被委任去送信给加西亚，并负责从他那儿获得一些情报，我必须忠于这件事情。

——摘自《致加西亚的信》



## 用罗文的忠诚换取麦金利总统的信任

布什在看完《致加西亚的信》后，在一封电子邮件中这样写道：“我在寻找那些能把信送给加西亚的人，让他成为我们团队中的一员。那些忠诚正直且不需要其他人过多监督的人才是可以改变世界的人！”

而罗文，也正是用自己的忠诚换取了麦金利总统的信任。

笔者曾经看过写动物小说的东北青年作家张永军的长篇新作《狼狗》，这本书的主角是一条名叫“青上卫”的东北狼狗。这条狼狗用它对主人的忠诚和信任，感动了无数的读者。

这部小说的书名虽然是《狼狗》，但其真正要突显的主题，却是忠诚和信任。在作者看来，无论是人还是狼狗，都需要彼此用忠诚来换取信任，因为唯有这样做，你才能同样收获忠诚和信任。

忠诚和信任是东北狼狗与生俱来的特性，但对于思维活跃、聪明能干的人类而言，忠诚和信任却好比是一件奢侈品，极为难得。而随着社会工作发展的需要，对这种品性的需求似乎显得更加迫切了。

随着主人的死去，在这个世界上没有了可以信任自己的主人后，它



也失去了活下去的理由，因为它的一切勇气和灵性都来源于它与主人之间的相互忠诚和信任。这时的“青上卫”选择了死亡，静静地结束了自己忠诚的一生。一条狼狗能这样善始善终，这是一种很神圣的死亡方式，是对忠诚和信任的祭奠。

忠诚和信任是一种非常必要的品性，也是一个人做事应遵循的基本准则。一条东北狼狗身上尚且具备这种品性，身处现代职场的我们，是不是应该从它身上学习到一些东西呢？

最重要的是，你要知道，我们本来就是“罗文”。有忠诚才有信任，有付出才有回报。一种职业的忠诚感一旦养成，它会让你成为一个让领导和上司放心且值得信赖的人，一个可以被委以重任的人。当你的领导和上司信任你的时候，你就能成为他们最需要的人，从而你的前途就会一片光明。我们与其为明日的面包而忧心忡忡，还不如从今天开始，争取做能够把信送给加西亚的人。

一个年轻人因为杀人罪被判绞刑，将在某天被处死。可是不放心家里的妻儿，他希望自己在临死之前，可以回家与妻儿诀别，见他们最后一面。他的要求最后被获准，但法官的条件是，他必须找一个人来替他坐牢。这是一个不可思议的条件，没有人会愚蠢到来做这件事情，因为假如他不守信用，不回来怎么办？当这个消息传出后，忽然来了一个人，表示愿意来替年轻人坐牢，这个人就是年轻人的好朋友。

当这个朋友住进牢房以后，年轻人就急忙回去见自己的妻儿。人们在好奇地等待着年轻人，有人说他一定会回来，也有人说他不会回来了。日子一天天过去了，刑期马上就要到了，年轻人还是没有出现。人们都开始怀疑，这个年轻人一定不会回来了，他的朋友必定要做替罪羊了。行刑日到了，因为年轻人没有回来，他的朋友被押往刑场，围观的人有讥讽嘲笑的，也有充满同情的。不过这位朋友倒是很坦然，都这个时候了，他还是很信任年轻人，认为他一定会忠于自己的承诺。马上就要行刑了，人们忽然对眼前的这个人充满怜悯，大家开始纷纷咒骂那个年轻人。就在这千钧一发之际，年轻人突然飞奔而来，他

高声喊着：“我回来了！我回来了！”年轻人冲到朋友的身边，他们紧紧地拥抱在一起，这是一幅感人至深的场景，围观的人都流下了眼泪。

不久，消息传到了大法官的耳朵里，他赶赴刑场，要亲眼看一看这两个充满忠诚和信任感的人。感动不已的法官立即赦免了年轻人，并且重重地奖赏了他的朋友。

故事中的年轻人本可以背信弃义，但为了忠于自己的承诺，还是选择视死如归；而忠诚可以换取信任，这就是朋友为什么敢代他坐牢的缘故，忠诚和信任缺少一个，这个故事的结局就不会如此完美。

因为忠诚，才能得到信任；因为有信任，才必须要有忠诚。

其实上帝给了我们每个人一封信，叫我们送给加西亚，而这个时候，正是考验每个人忠诚度的时候。有一些人如罗文上校一样，拿着信不问为什么，就头也不回地走上漫漫的征途；大部分人在原地徘徊，心里盘算着到底去哪里送信才没有什么危险；也有一些人在空喊口号：“我一定要把信送给加西亚”，可迟迟不肯行动；还有一些人在抱怨：“为什么非要让我去送信，为什么不让别人去？”是啊，“拉丁美洲丛林里危险重重”是谁都无法预料的，谁又会知道漫漫前程会有什么可怕的事情在等待着自己，难道一封简简单单的小小书信就能给人那么大的勇气吗？此时此刻，罗文的脚步还是第一个迈了出来，他没有被纷乱思绪困扰，也忘记了个人的自私与自负，他只有一个想法，那就是忠于自己的任务，因为他相信忠诚与信任存在的意义。而那些对上帝的召唤不屑一顾的人，在诱惑和欲望的驱使下，选择了背信弃义，最后还是延误了自己的一生。上帝曾经给了我们每人一封信，给了我们一个获得成功的机会，可纸醉金迷的我们，又将信丢到哪里去了呢？

上帝给了我们每个人一封信，希望我们能够大胆地走上送信的路，最终送给加西亚。但失去了信任与忠诚的人们，等待他们的必将被淘汰的命运。那些毫不犹豫地走上送信长路的人，信任于信任并且忠诚于

忠诚，虽然职场之路的艰难如影随形，但他们就是不放弃，朝着那繁花似锦的彼岸坚定地走下去，走过一个又一个驿站，当走到尽头的时候，他们都会获得来自上帝最美好的祝福，体验到送信成功之后的快乐，那快乐是无以言表的。

其实，上帝给我们的那封信，收信人不是别人，正是我们自己。



## 你可以不聪明，但不可以不忠诚

听说有一种生活在海洋深处的小鱼，喜欢群居生活，常常结伴而行，一起觅食。每当有危险出现时，它们便集体围绕在一起，头尾相连，同仇敌忾，队形诡秘玄幻，仿佛海洋中的龙卷风一般。这往往令对方措手不及，不知所以，只好悻悻而去。这些小鱼们正是靠相互之间对团队的忠诚，让它们在敌强我弱的劣势下赢得了生存的机会。

面对危机四伏的职场，其实我们所需要的只是一种忠诚的职业精神，像忠于自己一样忠于事业，那么在快速发展的先进经济的汹涌浪潮中，在尔虞我诈的利益丛林里，我们就有勇气去品味和坚持自己纯净的理想，让忠诚像氧气一样成为自己生命的必需。

直到有一天，当《致加西亚的信》出现在我们的视野中时，我们才开始找到了自己的方向感，或者说在我们彷徨不前的职业生涯中为我们点燃了前进的烛光，它在只言片语中激励人们抛开自我意识，忠于团队，彼此信任。

不可否认，这是一个被经济利益充斥的年代，在一切“向钱看”的

冲击与怂恿下，无休止地追逐金钱似乎成了我们唯一的目标。我们甚至甘愿将自己的灵魂抛弃，去换取自己想要的猎物，一旦嗅到猎物的味道，则不假思索地冲上去，掳为己有。可是“你在桥上看风景，桥下观风景的人在看你”，除了获得征服的快感之外，我们唯一的结局就是，要么猎杀，要么被猎杀。

这场欲望的掠夺战，就算是成功，换来的也不过是一霎那间的快感。而这个时候，我们不妨问问自己，是什么让我们意乱情迷？是什么让我们杂念丛生？是什么让我们不能心静如水，拈花微笑？原来，就是那些无休止的欲望，这些欲望让我们忘记了思考，如果失去了对自己、对事业的忠诚，我们会生存多久？我们能真正征服这个世界吗？就算征服了，那又是怎样的一种场景？

所以，职场中人要明白，你可以不聪明，但不可以不忠诚，这是一条亘古不变的潜规则，每个人必须遵守，否则只能惨遭出局。

男孩毕业后，一直找不到工作，他很痛苦地向妈妈诉苦说：“我真是太没用了，没有人愿意雇用我。”

妈妈奇怪地问：“那么，其他人呢？”

男孩说：“张三当了科学家，李四在搞IT，王五是名牌大学的高才生，所以当了总经理。我实在没法和他们相比，我没有高等教育的背景和文凭，我是什么能力都没有，我真的有些看不起自己了。”

妈妈想了想，说：“你的确做不了科学家，也没有高学历，不是最聪明的人，可你不是废物，因为你是一个忠诚的人。你的本领虽然不大，可是，一颗永不背信弃义的心就足以掩盖你所有的缺陷。记住我的话，儿子，无论走到哪里，都要保持你那颗忠诚的心，因为它是最美的。”

男孩听了妈妈的话，若有所思。

不久之后，男孩终于找到了一份满意的工作，在一家公司做工程员，基于对工作的责任心，他刻苦钻研工作业务，技艺与日俱增。

两年后的某一天，一家大型集团公司车间里的一台电机坏了，公司

所有的工程师都束手无策。这时，有人推荐了这个男孩，男孩来到车间检查后，找出了问题所在并进行了维修，电机立刻就恢复正常运转了。

这家公司的老板得知后，非常赏识男孩，亲自出高薪邀请他加盟自己的公司。不料，却被男孩婉言谢绝了，他说：“我现在的公司培养了我，我不能忘恩负义。”

三年后他在自己的公司里成为了高级工程师。

其实，男孩成功的原因很简单——他虽然不是最聪明、最能干的，但他却是最忠诚的。

虽然，衡量一个好员工的标准有很多，比如学历、能力、思维、积极性、正直、责任……但有一点是肯定的，老板更喜欢重用那些忠诚的员工。

阿尔伯特·哈伯德说过：“如果能捏得起来，一盎司忠诚相当于一磅智慧。”意思是说你可以不聪明，但不可以不忠诚。对公司而言，工作能力固然重要，但是个人对公司的忠诚同样是评价一个好员工的重要标准。能力可以通过培养来提高，但是如果丧失忠诚，就算你像孙悟空一样有七十二般变化，对公司来说也不会有太大的价值，并且永远都不可能得到老板的重用和信任。

索尼公司的招聘原则是：“如果想进入公司，请拿出你的忠诚来。”索尼公司认为，一个缺乏忠诚的人，就算能力再强，也不能录用，因为他可能为公司带来毁灭性的灾难，这无疑是养虎为患。朗讯公司CEO鲁索说：“我信奉忠诚的力量，对企业的忠诚是一个人职业道德的体现，所以，我毫不犹豫地重回朗讯，甘愿担负重振朗讯的重任，这是我应有的忠诚之心，我一直认为员工对企业的忠诚是一个人获得成就的最佳方式。”

公司，是一个人实现职场价值的最好平台，对公司忠诚，其实就是对自己的职业忠诚，这是一种职业责任感的延伸，也是对自己负责。公司离不开忠诚和有能力的员工，因为企业的效益靠忠诚的员工全力创

造，企业的形象靠忠诚的员工精心维护，企业的发展靠忠诚的员工开拓进取。只有企业不断发展壮大，员工自身的待遇和价值才能得以发展，人生才会精彩不断。

对职业忠诚就是对自己忠诚，忠诚感的缺失不但会使你失去老板的信任与重用，而且这样的员工也很难在社会上找到自己的立足之地。

所以，身处职场的你要牢记：你可以不聪明，但不可以不忠诚。



## 忠诚，玩转职场的杀手锏

职场犹如战场。身处职场中的每一个人，都应该把忠诚作为一种职场法则来遵守，因为忠诚是畅游职场的通行证。

忠诚是职场中必不可少的元素，只有大家都能坚守忠诚，才能将团队凝聚在一起，大家齐心协力，劲往一处使，为企业创造效益。一个公司的生存离不开员工的能力和智慧，但是一个公司长远的发展壮大，却离不开绝大多数员工的忠诚和正直。

在《致加西亚的信》中，提到了《圣经》中的一个故事，说是有人要去一个很远的地方旅行，临走之前他把所有的仆人召集起来，将自己的财产委托给他们保管。经文中说，他给了第一个仆人五个塔兰特，给第二个仆人一个塔兰特。他是根据每个人的能力做出分配的。分到五个塔兰特的人用这些钱去做生意，另外赚了五个塔兰特回来。但是，那个分得一个塔兰特的人却跑去把主人给的钱埋了起来。

过了很久，主人回来与他们结账。第一个仆人因为赚了五个塔兰特，被他的主人称为“又善良又忠心的仆人”，并得到主人的奖赏；而



第二个仆人因为把钱埋了起来，没有帮主人赚得一分钱，因而受到了主人的惩罚。

俗话说，拿人钱财，与人消灾，拿人好处忠人之事。忠诚就是尽自己最大的力量，做好自己应该做的事情，它是一种自动自发的精神，也是一种时时刻刻推动自己不断向前的力量。它能够给予我们自我约束的能力，使我们更加懂得珍惜每一次可能成功的机会，并能给我们一种自我充实感，使我们努力去做自己该做好的事情。

小张的老板是一个很喜欢买彩票的人，小张除了兢兢业业地工作之外，还要经常为老板去彩票点买彩票。这天，小张还是和以前一样去彩票点买彩票。小张到彩票点为老板购买了八张彩票后，因为老板去外地出差，到了开奖的那天，老板便让小张去兑奖。小张到了那里后，惊喜地发现，有两张中了大奖，一张是二百万的大奖，还有一张是中了一套房子。这个消息让小张兴奋不已，可是小张很清楚，这些好处都不属于自己。

小张当时在心里仔细权衡着眼前的事情，他真的很需要这两份大奖。如果有了二百万的奖金，他可以去做很多事情，他可以为孩子们提供良好的教育环境，他可以带着妻子去旅游；如果他拥有了房子，妻子和孩子们一定开心极了。但是这一切和自己都没有关系。当然，他现在可以再购买几张彩票，然后可以很容易地用谎言将老板搪塞过去。那样的话，这一切好运就真的完全属于他了。

小张犹豫不决，不知道该怎么办。后来，小张终于下了决心，他打通了老板的电话，将事实的真相告诉老板，并通知老板来领奖。那一刻，小张心里如释重负，因为他用忠诚换取了良心的安宁。

小张的忠诚取得了老板的信任，不久他就被提升为公司的副总，同时还得到了老板馈赠的一套住房。

很多时候，老板在用人时不一定只看重个人能力，他们在乎的是个人品质，而品质的直接表现就是忠诚度。在这个世界上，有能力的人比比皆是，而企业真正需要的，是那种既有能力又不乏忠诚的人才。人们宁愿信

任一个能力一般而忠诚敬业的人，也不愿重用一個三心二意、好高骛远、背信弃义的人，哪怕他多么神通广大。如果你是老板，你也是一样的。

如果你忠诚地对待你的职业，那么你就会得到相应的回报；你的敬业精神有几分，别人对你的尊敬也会有几分。不管你的能力如何，只要你真正对公司、对自己的事业表现出应有的忠诚，你就能博得老板的重用和同事的认可，那么，你也就有了畅游职场的通行证。老板会将你当做自己的知心人，给你提升的机会，改善你的工作待遇，因为他认为你是值得他提拔和培养的。

对老板忠诚，不是一句口号，需要你自己的工作成效来说话。我们除了尽自己该尽的义务之外，还应该将老板的事业当做自己的事业来做，不管老板是否在场，都要像爱惜自己的东西一样爱惜老板的财产。另外，我们还要树立与公司荣辱与共的信念，无论兴衰成败，都要保持一种和公司同甘共苦的事业心。即使彼此出现异议，也要以忠实的态度，求同存异，彼此宽容。当公司出现错误时，要敢于坚持真理；当公司陷入困境时，要和老板同舟共济。

不过，有时候，也许你的忠诚不被理解和认可，那么你要冷静处理，不要太过偏激。其实，所有的领导都有疑心重重的毛病，也可能是因为缺乏信任感而无法对你的忠诚做出正确的判断，这个时候你就要学会自我信任和自我肯定。只要你做好你该做的事情，问心无愧，你自然会为自己赚得经验和能力，那么你也就有了把握未来事业成功的砝码。

绝大多数人都希望自己的职业生涯畅通无阻。只要你是某个工作岗位的一员，就应当抛开自私自利的念头，百分百投入自己的忠诚和责任心。一荣俱荣，一损俱损，职业和个人幸福永远是密不可分的，尽职尽责，处处为公司着想，你就可以谋取最大的利益。

毫无疑问，忠诚是玩转职场的杀手锏，如果你希望自己成为一名职场达人，那就忠诚踏实地工作吧。

如果公司能给你提供充足的薪水，使你的生活得到必要的保障，你就应该给予它支持和感激，和它的利益紧密地贴合一起，如此，你就一定可以获得畅游职场的通行证。



## 远离忠诚雷区，要智忠不要愚忠

罗文之所以能把信顺利地送给加西亚，是因为他的忠诚，这是毫无疑问的。更为重要的是，罗文的忠诚是一种智忠而绝非愚忠，否则，他是不可能获得成功的。

一个公司，无论实力如何，无论是大是小，都很在意员工的忠诚度。公司都是在—群能力超强之人的带领下正常运作的。但一个员工，无论能力有多强，如果他不能忠心耿耿地对待公司，那么老板就不会放心地任用他来工作，因为他们担心的不是这个员工有没有能力高效率地完成工作，而是时刻提防他什么时候会出卖了自己。所以，不忠诚是老板或者上司最忌讳的事情，对公司不忠诚的员工，老板一般都不会予以重用。

那么，是不是一个员工对公司忠诚就是完全听从老板的意见，不发表任何异议呢？其实也不尽然，除了一定的工作能力之外，把握好忠诚的度还是需要一定的智慧和技巧的，不恰当的忠诚也会引人误入歧途。所以，工作中有两种忠诚是一定要避免和杜绝的，那就是愚忠和奸忠。

在我们工作的环境中，有这样一种人，他们对工作、对公司尽忠尽职，把工作完全当成自己的事情。但他却总是得不到老板的重用，工作做得不少，可经常处在升职无望、加薪无期的落魄中。这样的人就应该好好思考一下，看是不是陷到愚忠的雷区去了。下面举个例子，看看究竟什么是愚忠。

小刘对待工作认真负责，也有一定的执行能力。一次，老板安排他去市区办事，回来的时候，老板给他打电话让去另外一个地方拿一份很重要的材料，马上去，对方在那等着呢。拿材料的地方比较偏僻，公交车少，天又不巧下起了雨，他等了很久才坐上公交车，结果等他到了地方，对方等不及已经走了。无奈，他只好原路返回。

当老板得知他没有把材料拿回来后，非常生气。他向老板解释，没拿到的原因是等公交车耽误的时间太长了，没赶上。老板一听愈加气愤，问他为什么不打出租？他说，那地方太偏远，出租车要价太高，为了替公司节约经费，他还是选择了等待公交车，他说他这也是替公司考虑，完全是忠于公司的行为。

事后，开会的时候，老板把这件事提了出来，说这个人太愚忠，就想着替公司省那点交通费，却不想耽误了多大的事。他的出发点是好的，但不会根据实际情况进行变通，特殊情况完全可以特殊处理。忠诚的形式有很多种，如果用不对地方，影响了工作效益，那就是愚忠。

但这个人始终都觉得想不通，自己明明是好意，为公司着想，怎么就被老板说成是呆板呢？其实，我们不难发现，如果一个人将忠诚看得太呆板，整天小心翼翼的，不活学活用公司的规章制度，觉得那就是皇上的圣旨，不敢丝毫违反。这样下去，老板又怎么会把重要的事情交给他办呢？因为凡是重要的事情，变数就会很多，而交给一个不懂得变通的人，那不是自毁前程嘛。而他呢，也只能干点简单的小事了。

这就是愚忠。愚忠之人的通病就是循规蹈矩，不懂得变通则久的道理，所以老板会在小事上委任于他，但是大事，就不敢轻易重用了。工

作中，这类人还是不少的。

还有一种忠诚的表现是奸忠。一般来说，愚忠是一个人的天性使然，奸忠则是一个人的品质使然。所谓的奸忠，其最大的表现就是，老板在场时一个样，老板不在时又是另一个样，他也整天埋头苦干，也在为公司忠心耿耿，遵守公司的各项制度，但这些都是做给老板或上司看的。而在他的内心深处却充满着抱怨，认为自己的利益都被老板剥削了，心里很是不平衡。于是，工作之余整天在寻找公司在经营和管理方面的各种漏洞，目的不是为了发现问题而予以相应的解决，而是为了给自己谋取利益。这种人目光短浅，他的视野只是徘徊在和自身利益有关的范围内，因而他的发展空间也就永远不可能壮大起来。

这就是奸忠，没有远见，不懂得吃亏是福，不明白忠诚是一种智慧的道理，他也是得不到公司重用的。

忠诚不仅仅是我们每个人工作的立身之本，也是一种深广的处世之道。它是一种虚无缥缈的东西，但却能通过自己的行为被别人感受到。

其实，要忠诚也不是一件难事。如果我们常常将自己放在老板的位置上思考，那么在工作中碰到问题，就知道应该以一种什么样的态度来对待了。当然了，忠诚是相对的，而非绝对，忠诚需要一种变通的智慧来引导，才能恰到好处地展现出来。

在电视剧《士兵突击》中，我们也可以得到很多的启发。忠诚其实就在我们身边，只要你愿意，随时可以找到。遇到问题，别忘记从自身找原因，不讲条件，不找借口，从小事做起，认真踏实，如此，我们每个人都可以做许三多，而袁郎们需要和找寻的就是你这样的人。

所以，忠诚也是一种睿智，如何做，就在于你自己的理解和把握了！



## 原来，忠诚最大的受益者是自己

忠诚是事业成功的垫脚石，也是个人发展的必需品质。罗文正是通过他对工作忠诚的信念以及不畏艰险的敬业精神，影响并推动了一项事业的发展。

一个人非凡的能力来源于丰富的阅历，而阅历需要大量经历积累，忠诚则是实现这一目标的唯一途径。忠诚可以使自己成为别人眼中值得信赖和依靠的人，成为老板眼里那个真正值得委以重任的人，这才是我们实现自我目标的关键。

由于公司发展方向的改革不太适合自己的发展，身为大型跨国公司技术总监的小李只得离开了公司。以他的能力和经验，继续找一份不错的工作也不是一件难事。

于是有很多企业蜂拥而上，都希望小李可以加入他们的公司。能够聘用这样一个难得的人才，是很多公司的期望，于是他们都向小李抛出了绣球，很多公司的条件都非常令人心动。最终，小李决定到一家外企去应聘技术总监，这家企业在美国乃至全世界都有非常不错的口碑和业

绩，很多业界人士都希望能到这家公司来工作。

这家外企的人力资源部主管和负责技术方面的总裁对小李进行了面试。他们的谈话非常愉快，小李的专业能力也让他们非常满意。但是后来他们忽然提出了一个让小李无法接受的要求：“我们非常看重你的能力和资历。我听说你在以前的公司自己创新开发了一个科研成果，据说有一些非常有价值的数 据，我们公司也在着手这方面的研究，能否透露一些你原来公司研究的数据情况。你知道我们现在真的很需要，而且这也是我们很看重你的原因。”副总裁说。

小李不假思索地说：“你这个要求我不能满足你，虽然说竞争有时候需要一些不太光明的手段，不过，我还是无法接受这样的方式。对不起，我必须忠诚于我原来的企业，就算我现在已经不在那里做了，但是到任何时候我都必须这么做。虽然我很希望自己可以获得眼前的工作，但是信守忠诚才是一个人最重要的品质。”说完，他就走了。之后，小李对这份工作不再抱有任何期望，但他并不后悔，他为自己的行为而心底坦然。

几天后，小李收到了这家公司的聘用通知书，上面这样写道：“你被录用了。吸引我们的，除了你的专业能力，更重要的，是你的忠诚。”

很对企业在招聘员工时，一般都会考察一个人对待自己原来公司的忠诚度，一个不愿意背叛曾经栖身过的公司的人，也绝对会忠于现在的公司。很多时候，忠诚比能力更为缺乏，也更为可贵。在上面的案例中，如果小李为了自己的利益而背叛了原来的公司，那他肯定不会赢得这家公司的认可，任何一个企业都会非常看重员工的忠诚度的。

现实问题是，很多员工，尤其是职场新人，他们工作的目的只是为了高工资和高利益，他们把敬业看成是利人不利己的事情，把忠诚看成是出力不讨好的表现。

很多雇员，在面对忠诚的问题时，他们会这样说：“忠诚对我有什么好处呢？我能为自己换取什么呢？”

很多人认为忠诚和敬业最大的受益者是公司和老板，其实不然，忠诚和敬业并不仅仅有利于公司，其最终的受益者是自己。相反，如果朝三暮四，这山望着那山高，频繁跳槽，将自己没有定性的品质看为荣



耀，这种人即使将来有机会独立创业，也会因为这些无法改变的恶习而导致失败。一个缺乏忠诚的人，一般都表里不一，言而无信，整天尔虞我诈，在领导之间、同事之间利用权术和阴谋，挑起各种争端，就算得以提升或取得一点成就，那也不过是暂时的，终究无法获取一种心安理得的人生和问心无愧的事业，受害的最终只会是自己。

忠诚在打造信誉的同时，也为一个人赢得了成功。一个人的忠诚可能会让他背负沉重压力，但与此同时，也赢得了很多成就自我的机会。这个世界上最不缺乏的就是诱惑，稍有不慎，你就会被诱惑俘虏而成为一个背信弃义的人，因此，忠诚就显得十分可贵。一旦养成忠诚的习惯，你的行为就会散发出一种人格的力量，这种力量可以帮助一个人赢得老板和企业的尊重和敬佩，从而为自己获取更多的信任和机会，成为一个可以被委以重任的人。这种人不但永远不会有失业的危险，而且还能够享受高薪。因此说，一个人能否把握成功的关键，不是他的能力，而是他忠诚的品质。

如果你在职场生涯中选择了背信弃义，你将一辈子背负这样的罪名，它将成为你永远都擦不掉的污点，你也许会永远失业，因为没有人敢用一个背信弃义的人。福特汽车公司总经理艾柯卡曾经说过：“我的服务宗旨就是，忠诚第一大。我必须忠诚于我的企业和员工，如果我做不到这一点，我将失去所有可能成功的机会。”

从老板的角度说，创办一个企业，他们本身就需要承担很大的压力和风险。因此，许多老板都非常关注员工的忠诚度，希望他们能够像爱自己一样爱公司，能够为公司的发展忠心耿耿，和公司同甘共苦。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨……”老板为了验证员工的忠诚度，通常都会采取一些试探性的方式，因此，聪明的员工都能看懂老板的心思，靠着忠诚在众多竞争者中脱颖而出。

与公司同舟共济并不是一种空想，更不是一种口号，而是实打实的工作效率。企业就像是一条疾风骤雨中的船，每一个员工都是船上的水手。既然上了一条船，彼此的命运就已经紧密地联系在一起了，这就需要大家齐心协力，才能冲破迷雾，划向成功的彼岸！

所以，忠诚在任何时候都是非常重要的！



## 第四章

与其浪费时间找借口，  
不如利用时间执行任务

我连续赶了九天的路，经历了各种各样不同状况的地形，我真希望能有机会仔细看一看周围奇特的环境，但是，我的回答犹如他的问题一样果决。我简洁地答道：“遵命，先生！”

——摘自《致加西亚的信》



## 完美的执行是不需要任何借口的

无论是在生活中还是在工作中，我们都会不断寻找各种各样的借口去掩盖无法完成、无法实现的种种事情。借口是拖延的温床，那么，到底是应该继续浑浑噩噩地依靠着各种借口拖延宝贵的时间呢？还是彻底抛开这貌似救命的稻草呢？

当罗文历经千辛万苦终于见到加西亚，并进行交涉后，加西亚将任务安排下达给罗文，罗文当时没有找任何拖延的借口，他这样想到：

“我那天能继续说下去吗？我还能再问一些问题吗？我连续赶了九天的路，经历了各种各样不同状况的地形，我真希望能有机会仔细看一看周围奇特的环境，但是，我的回答犹如他的问题一样果决。我简洁地答道：‘遵命，先生！’”

“没有任何借口”是美国西点军校200年来奉行的最重要的行为准则，它强调的是，每一位学员应该竭尽所能去完成任何一项任务，而不是为眼前的任务去寻找借口，哪怕是貌似合理的借口。它体现的是一种完美的执行能力，一种服从的态度，一种强烈的责任感。其核心是敬

业、责任、服从、执行。当然，西点军校的理念也提升企业凝聚力，也可以作为开拓企业前景的重要准则。

“没有任何借口”是很多成功企业的座右铭，也正是因为沿袭了这句话，他们才有机会为自己建立起优秀的“战斗”团队。

有人会问了，是不是有些夸张了，用在军人身上的准则，怎么可以用来要求我们这些常人呢？何必用严苛的军事制度来衡量和规范一个普通员工的行为呢？但是，我们要明白，生活、社会和商场哪一处不是危机四伏、险象环生的战场呢？

作为企业的一名普通员工，你是否这样想过：我是一名不需要当“将军”的“士兵”，所以我只要做好自己份内的工作就可以了，无论企业将来如何辉煌，都会分我一杯羹的。其实这种想法是错误的，不管什么企业，无论什么工作，都需要一种不找任何借口去执行并全力以赴地协助企业发展，与企业荣辱与共的人。

“骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍。”成功是一个水滴石穿的过程，那么怎样才能成为一名真正意义上的最优秀的员工呢？首先需要的就是一种服从精神，一种不需要任何借口的完美执行能力。

“服从，在西点人的观念中是一种美德。”一个企业，如果员工不再无条件地服从领导的命令，那么企业在发展的过程中，就可能产生很多不可抗的阻力；反之，就能爆发出完美的执行能力，使企业胜人一筹。

这是一个宣扬自我的年代，许多年轻人以目中无人的姿态对待工作，对待自己的老板，认为自己工作的目的，不过是为了解决生计的需求而已。一旦稍有不悦，就会不顾一切地离去，因为他们没有学会服从。

在工作当中，我们经常能够听到各种各样的借口：

“那个客户太挑剔了，我无法满足他。”

“我可以早到的，如果不是堵车。”

“我没有在规定的时间内把事做完，是因为……”

“我以前没接触过。”

“我没有足够的时间。”

“现在是我的休息时间，1小时后你再来电话。”

“我没有那么多精力。”

“我没办法做到这一点。”

其实，借口的出现是因为懒惰在作祟。借口让懒惰变得冠冕堂皇。有很多员工，在工作时不是利用时间想尽一切办法来做好自己的工作，而是将时间都浪费在寻找各种可以为自己开脱辩解的借口中，这些人缺少那种把“信”送给加西亚的服从精神，还有那种一心一意、尽职尽责地完成领导所托付给自己的任务并且还没有丝毫借口和怨言的品质。

或许有一天这样的员工失业了，他还没有弄明白自己到底死在哪个环节上。其实所有一事无成、职位平平的员工都是“事出有因”，所以，如果有一天你发现自己很难再就业，没有人愿意聘用你，你就要明白，是“借口”毁了你的美好前程。

如何用责任来抵制借口的出现，体现了一个员工的工作态度。如果工作中遇到了一些难题，或许你会因此郁闷不已，这时你就应该用一句话来勉励自己，那就是“执行不需要借口”。

凡是领导交代的事情就应该立即去执行。寻找借口只能让自己失去更多展现自我的好机会，而只要去执行，就能为自己开创一片全新的天地。没有领导会喜欢一个做事爱拖延的人，也没有任何一个员工因“拖延”的工作态度而被领导重用，并获得晋升的，这无疑是天方夜谭。

如果你希望自己成为公司中的佼佼者，那么，在接到上司的任务时就要毫无接口地去服从，并且要及时圆满地完成它。机会是一件可遇而不可求的事，还长着会飞的翅膀，如果你错过了这个有可能促成自己成功的机会，就有可能错过一生的成功。因此，要行动敏捷、眼疾手快地去‘捕捉’，不要以为找借口拖延时间是一种智慧，那充其量不过是一种小聪明，而且还是延误自己一生的小聪明。

所以，要记住，千万别为自己找借口！



## 服从，就是自动自发地去做

一直以来，我们都认为只要按时上下班，不迟到，不早退，这就是一种服从的表现，就是很好地完成了工作，就可以心安理得地称之为敬业了。其实，工作首先应该是一种发自内心的热情和行动，工作需要不断努力的激情，工作更需要一种自动自发的精神。自动自发地工作的员工，将获得更多成功的机会。

埃尔伯特·哈伯德在《致加西亚的信》中说：“我敬佩那些无论‘老板’在不在场都能坚持做好自己工作的人，敬佩那些只是默默地接过信，不会提出任何愚蠢的问题的人。”哈伯德所说的人，就是那些服从命令、自动自发地投入工作的员工。

服从，在西点人看来是一种自动自发的美德。每一位员工都必须无条件服从，就如同战场上每一个军人都必须服从上司的命令一样。服从是自动自发地行动的第一步，一个团队，如果下属都能服从安排，那么在行动过程中就能发挥出超强的执行能力，使团队胜券在握。

“各位学员请注意，以最快的速度集合，进行午间操练，请将作战服套在野战夹克里面。”现在是上午12点，在哈得逊河的某个河湾，天气寒冷无比，北风呼啸着穿过西点平原，冲击着美国陆军军官学校六层楼高的花岗石堡垒。

离午间操练的集合时间不多了，所有的新生都直挺挺地站立着，严阵以待，精确地计算着离规定的餐前集合还有多久。在正前方，每隔50米都有一座钟，看时间很方便，因为他们的时间观念很强。

学员们以最快的速度涌向营房之前的大操场，年复一年，他们每天至少要两次集合操练。“站好队！”一声令下，一群松散的人很快就排成整齐的队形——每个方阵是一个排，四个排组成一个连，四个连编成一个营，而两个营编成一个团。“立正！”所有人立即目视前方。

这就是西点的列队，每天进行列队操练是西点的必修课。虽然只是一个简单的点名操练，但是列队的意义远不止于此，学员们通过这种方式集合在一起，200年来从未间断。更重要的是，列队暗示了自动自发地服从是第一位的，这里，个人要服从整体，服从团队。

成功很大一部分源于一个人的工作态度，成功也是一个日积月累的过程，世上鲜有一夜成名的传奇。所谓的自动自发，指的是盯住眼前的每一个机会，展现出优异的工作表现，以及拥有“随机应变，必要时不惜打破常规”的智慧。知道自己应该做什么，并永远保持这种自动自发的态度，敢于为自己的行为负责，这种人必是成就大业之人。

如果每个人能毫无怨言和无条件地接受任务并努力完成，就是服从领导自发地工作的优秀表现。自动自发的意识首先来自于一个人的思想，思想是行动的驱动者，一般都是先有了思想上的认可和理解，才会心甘情愿地付诸行动。当然，行动也要服从思想的安排，否则思想就是空想，工作就不是发自内心的。也就是说只有将思想与行动统一起来，才是真正的能够积极工作的好员工。

如果你在工作中没有进取、服从、主动自发的态度，那么，工

作对你来说就是一种酷刑。卡耐基曾说过：“有两种员工是根本不会成大器的：一种是除非别人要他做，不然打死也不会去做事的员工；另一种则是即使别人要他做，也做不好事情的员工。”进取心是一种积极的工作态度，那些无论老板在不在场，都能自发地去做自己该做的事，并且还不会半途而废的人，就算自己的起步很低，到最后也一定会成功的，这种人懂得在职场中要求自己多做一点点，而且做得比别人预期的更多。

哈伯德在他的书中曾写道：“世界会给你以厚报，既有金钱也有荣誉，但是还必须具有一种这样的品质，那就是‘自发地去工作’。”主动的最高境界就是，不用别人告诉你，你就能出色地完成工作。我们不难发现这样的事情，很多高能力的人与低能力的人一起工作，可是高能力的人在工作中反倒不如那些低能力的员工出色，关键原因就在于他们不能够自发地去工作，并且还有一种自以为是、恃才傲物的恶习。他们无法独立自发地工作，总是在别人的监督下才能完成工作。

如果有一天，你开始主动对工作提出建议：“我认为这个方案应该这样做，因为……”；如果有一天，当领导交给你一个任务，你回答说：“我已经看过了，意见是……”那么恭喜你，你已经是一个接近成功的人了，从此以后，你将不仅仅只是一个员工，你已经站在老板的高度了。以后你就是领导的核心人物，领导将与你共商对策，也许你还可能很快成为一名领导者，坐在经理会议圆桌边上。

如果你发现自己经常为了无法完成的任务，而想出无数个理由来给自己辩解，那么现在就是该面对现实好好反省的时候了，别再徒劳辩解了，自发去做吧！把握好今日等于创造了两倍的明日，将今天的事拖延到明天，是永远都无法做成大事的，成功的概率也会变得极其微小。因此要经常告诫自己“把握好今日去完成该完成的工作，不给懒惰一点机会”。歌德说：“把握住现在的瞬间，从现在开始做起，只有勇敢的人身上才会赋有天才、能力和魅力。”

明白“自动自发地服从”的道理，并以这样的态度来看待自己的工作，工作就会变成一件快乐的事情，这样，即使是再平凡的工作也会变得轰轰烈烈。在各种各样的工作中，当我们甘愿去做那些需要做的事情，哪怕是一些份外之事，也意味着我们获得了更多成功的机会。因为在自动自发工作的背后，隐藏着丰富的才能、智慧、创造力和想象力，等待着你去发掘。





## 不做被动的“职场机器人”

作为职场中的一员，要想获得更好的发展机会，就要自己主动地去追求和发挥，不要一味被动地服从领导的安排。当然，你还要深谙“主动”的内涵：就是不用任何人的监督和督促就可以自觉出色地完成任务。

在《致加西亚的信》中有一段话是这样说的：“从没有人提及那些倾其一生努力都无法使那些懒散的饭桶做些有用的工作的雇主；没有人说，那些雇主是如何长期耐心地努力寻找‘帮手’，但只要他们一转身，这些‘帮手’就无所事事，游手好闲。”

凡是在工作中不能主动出击的人，都是老板在时一个样，老板不在时又一个样，只要没有人监督，他们就会完全将自己的职责抛在脑后。

在内蒙古沙漠中生活的牧羊人，主要的交通工具就是骆驼，有时一头骆驼会负担很多货物，可怜的骆驼颤颤巍巍地承载着压在身上的重担。很多人看了后于心不忍，便问当地的人们为什么蒙古族同胞喜欢用

骆驼运送货物，当地人是这样说的：“那是因为骆驼很听话，很顺服，让它做什么它就做什么，从来不懂得抱怨。”

原来是这么简单的道理：服从是一种能力超常的美德，它可以竞争过任何其他的能力。蒙古族人们对骆驼的聘用是多么具有象征意义，企业的员工也应该像骆驼一样地工作，要知道被动地服从是不会受领导喜欢的，只有主动地服从，自己工作起来才顺利。

骆驼成功的关键在于听话，而听话的本质就是一种绝对地服从。骆驼凭借听话获得了主人的认可，但更深一步，它归功于骆驼的天性——任劳任怨，埋头苦干，有时可能会有些怨言，但从不耽误工作。说白了，也就是能服从，主动地服从。

经常跳舞的人一定会有所体会，优雅的双人舞通常需要彼此良好的配合。如果舞伴不服从步伐，不主动跟随，即使她的舞姿再优美，舞技再娴熟，也难以找到翩翩起舞的良好感觉，但只要舞伴能够积极主动地服从配合，一切都会好起来。

一位作家在谈及这种不愿服从的工作态度时，讲过这样一个真实的事情。他在国外留学的时候，曾经看到那里的清洁工，他们工作虽然低微却积极主动，兢兢业业。他很好奇，就问他们为什么不努力读书去做个白领，对方的回答让作家大吃一惊，他们说他们并不觉得这个工作有什么不好，而且还很喜欢这份工作。于是，他感叹中西文化的差异实在是太大了，在中国，人们都很看重工作的优越性。

孙悟空的形象家喻户晓，他神通广大、天马行空，谁都无法制服，包括他的师傅。后来，为了降服他的烈性，观音菩萨让唐僧在他头上套了一个生不如死的紧箍咒，有了这个紧箍咒之后，他只能选择服从，而且是被动地服从。

骆驼和孙悟空象征着“主动地服从”和“被动地服从”，而“主动

地服从”和“被动地服从”背后是一种对待工作的态度，被动也会带来一定的进步，但这种进步因为太过勉强，所以似乎显得有些力不从心；而主动会让一个人抓住更多的机会，因此成功的概率也会很高。

主动可以使自己成为职场不可或缺的支柱。作为职场里的一分子，你不是被动的“机器人”，你应该有自己的主见和定力，你也是一个独立的个体，明白自己该做什么，该怎么做。主动要求承担更多的责任或自动承担责任是优秀职员必备的素质。在大多数情况下，就算你没有义务要对某事负责，也应该努力去做好。如果你能抓住机会，表现出胜任某种工作的能力，那么升职和高薪就会接踵而至。

在职场里，到处都能看到有能力而不知道自己该做什么的人。有些人受过良好的教育，才华横溢，可是面对自己的工作，总是不能主动投入并寻找解决的方案。这种工作态度长此以往就会形成被动心理，使人只会勉强应付，不会主动进取。

作为一名优秀的员工，要具备主动的敬业精神，对于上级交代的任务，要像罗文一样，不问为什么，也不找借口强调各种困难，而是立即主动地去执行。与其被动地服从，不如主动地去完成。

忠诚、主动、敬业，是职场中最需要的个人精神。有了这些，一个企业将百战不殆，而企业雄厚的实力是个人工作待遇的良好保障。可是在实际工作中，老板总是苦于找不到这样的人，员工总是把自己和领导的关系看成是一种利益交换，认为彼此之间就是赤裸裸的金钱关系，有时甚至对领导抱有叛逆心态，这是领导和员工之间经常存在的问题。事实上，忠诚、主动、敬业，并不仅仅有利于企业和领导，其实最大的受益者正是自己。所以说，面对领导安排的工作和任务，被动地服从不如主动地服从。



## 服从，让成功来得更加理直气壮

成功是目标，也是约束。为了实现目标，你必须舍弃自己深深迷恋的事情，做一些自己原本不想干的事情，这时能约束自己的只有“服从”。为了生活，为了目标，为了成功，我们只能选择无条件地服从，而且让服从成为我们眼前的航标，一步步地沿着规划中的目标不断前行，开拓成功之路。

服从，就是心甘情愿地遵循老板的安排办事，服从也是实现执行力的第一步，只有迈好第一步，才能将以后的每一步都走好。一个员工，唯有服从，才会顺利完成工作任务，并不偏离左右，才能爆发出卓越的执行能力，把握成功。

罗文之所以能够成功送信，是因为他无条件地服从命令，没有丝毫借口和抱怨，也可以说，是服从让他“送信”的任务立于不败之地。

说到服从，不得不提起日本的管理制度。当今的日本科学技术极其精湛，很多人认为日本的强大和崛起是引进西方先进技术的结果。实际上，日本是一个非常顽固的国家，二战前的西化程度甚至远远比不上当

初的满清王朝。而日本的迅速强大，很关键的一点，恰恰是很多人最反对的严格的等级制度。日本人对天皇的忠诚和下级对上一等级的绝对服从，才是日本成功的决定性因素。

人类登月的成功，是人们眼里引以为荣的事情。当初一起去的是两个人，一个是阿姆斯特朗，另一个是奥尔德林，但真正登陆月球表面的是阿姆斯特朗，而奥尔德林的工作是待在飞船上等待阿姆斯特朗回来。

当他俩凯旋时，阿姆斯特朗兴奋不已，不断地向人们描述着他在月球的奇遇。这时，很多人将目光转向了奥尔德林，大家好奇地问他：

“阿姆斯特朗成功登月，你虽然只有一步之遥，却没有机会，你不觉得不公平吗？”面对人们的质疑，奥尔德林坦然地说：“每个人的工作都不一样，各有各的职位和职责。你们知道吗？如果我不在船上等着他回来，他就可能会永远地留在月球了。而且我永远都不会忘记，第一个驾驶宇宙飞船的人是我奥尔德林。”大家听完后，无不为他默默无闻“为他人作嫁衣”的胸襟而动容。

每个人都渴望成功，其实真正的成功不是被鲜花和掌声包围的那一刻叫成功，而是甘心服从分配，认真做好自己该做的工作。成功的快乐不只存在于荣誉和赞扬声中，更多的是在于自己的工作能为团体的工作进展带来协调和帮助，这种快乐才是心安理得的。奥尔德林选择无条件地服从任务安排，才能确保阿姆斯特朗顺利返回机舱，如果当时他找各种理由讲条件，希望自己做登月第一人，那他们就可能无法顺利地完成登月任务。而奥尔德林最伟大的地方在于，他能乐观地看待自己的工作，认为彼此协助才是做好工作的前提。所以，真正的服从是心甘情愿的，而非被迫的。

一名新员工进入公司，有时可能分配的部门并不是自己愿意去的，而命令难违，无可奈何只能服从。但是，如果服从并非心甘情愿，那么工作就会出现情绪，从而影响到工作效率。这时员工要明白，企业的安排，都是经过深思熟虑的，不适合你的不会给你；既然适合你，就会对

你的发展大有好处。如果你能够认真工作，尽职尽责，也会获得成功。所以，还是那句话，要想让自己有所收获，就要具备服从的素质，因为那是走向成功的最佳捷径。

服从，无论从哪方面来说，对于职场中人都具有长远的意义。具备服从素质的员工，会将所有抱怨的时间和精力完全地投入到工作中，因为唯有清心寡欲，才能专注做事。同时，也会因为对工作的积极态度而为自己赢得更多的发展机会。一个善于服从的员工，总能够看到每一次可能成功的机会，并且常常能够及时地抓住这些机会来更加完善自己，让自己的工作变得充实而有意义。这样做的结果，就会让员工与企业完全融合，并且在这种融合下，双方都能通过彼此配合来获得满意的收益。

你要把工作的事看成自己的事，让工作成为自己生命的一部分，将公司当做自己的家，把“服从”当做自己的本能。只有当你让“服从”融入你的血液时，你才能全身心地投入到工作之中，慢慢地，你就会成为职场中游刃有余的执行者，成为企业不可或缺的栋梁之才。

另外，你要有与企业同甘共苦的心志，还要有“先天下之忧而忧”的精神。面对企业突发的难题，你要有一颗焦虑的心，积极思考，努力应对，并及时采取行动，救企业于水火之中。当企业的难题在你的协助下获得了圆满的解决，此时的你就会变成人们心目中的英雄，你也会因此而变得更加成熟，你的人生也会因此更加完美。

是服从让我们的工作变得更加充满快乐，所以，无论身处何种职位，从现在开始，为自己打造一种服从的意识。用主动的态度服从领导的要求，从而提升自己的工作能力，为自己的未来考虑，努力学习，踏实工作，那么你成功的指数就会大大增加。最终，你将可能成为企业的精英人士，企业也同样会给你创造更多发展的机会。在这样的前提下，企业会成为有利于你发展的平台，而你对企业的贡献也会引起企业的重视和反馈，从而出现双赢的结局。



## 服从不等于毫无原则的盲从

有一个问题，一直是职场中人的困惑，那就是有关服从如何把握的问题。这个度控制起来其实还是比较困难的。服从，就是要对领导的话言听计从吗？领导的决定如果本身是个错误，员工也要不假思索地苟同吗？对于这些疑虑，作为职场中人，的确应该仔细地揣度和衡量一下。

在你执行任务的过程中，如果眼前的情况发生了突变，继续按照原计划进行已经无法达到预期的目标，你应该怎么办？是不顾新的变化，被动地、不顾一切地执行原计划，还是理智地分析突然出现的新情况、新问题，然后对原来的任务进行适当的调整，以达到预期目标呢？这两种做法，哪种更理智、更忠诚呢？

假如罗文在接到送信的任务后，发现加西亚已经为国捐躯了，应该怎么办？这时继续把信送给加西亚显然已经没有必要了，难道就此停止原计划吗？这时就特别需要用理智的头脑来结合现实具体分析了。总统派遣罗文送信给加西亚的最终目的是，希望可以通过加西亚，取得与古



巴起义军的联盟，了解双方战况，共同合作打败西班牙人。

如果罗文能仔细分析这一点的话，那么面对加西亚的牺牲，他不但不会改变最初的计划，轻易地放弃送信这个任务，他反而会寻求另一种方法，比如说想办法把信交给古巴其他起义军首领，从而达到最终的目的。

也就是说，职场中人所谓的服从，并不是被动地、毫无原则地按照上级的指示来办事，而是应该充分发挥主观能动性，在认真、理智地研究任务的基础上，具体情况具体分析，结合实际情况机动灵活地去执行。否则，这种所谓的忠诚只能是愚忠，而所谓的服从也不过是毫无原则的盲从。

一位伟大的军官曾这样说过：“忠诚而不愚忠，服从而不盲从，如果你明明知道你的上级错了，你还义无反顾地服从于他，你就是愚昧的人，这样的人不配做一名军人。”职场中的我们和军人一样，服从命令是天职，不过职员和老板的关系与封建社会的君臣关系不一样，确切地说，应该是同驾一条船的舵手和船长的关系，是拥有共同目的的协作者。服从但不盲从于老板是每一个职员都应有的智慧，这也是一个对自己和企业都有利的基本素养。

老板不是圣人，他也有犯错误的时候。如果说在工作中，老板命令你去做一件不应该做的事情，比如让你撒谎，这时，你就要冷静地分析这个谎言的轻重利弊，如果这个谎言不违反道德，不会造成一定的伤害，比如老板不想见某个人，希望你可以撒个谎回绝掉，像这样非原则性的问题，其实也没什么大不了的。但是，这种情况也需要你处理得当，既要按照老板的吩咐来做，还不能得罪对方，因为老板不见对方并不代表要得罪对方，如果处理不好，很可能会费力不太好。所以，忠诚也是一种智慧，不是盲目地唯命是从，而是要灵活变通。

但是，如果老板让你去做一件违背原则的事情，而且还有可能会触



犯法律，这时你就要学得聪明些。看清事情的利害关系，以做到明哲保身。不管老板如何对你施加压力，你都不能妥协。你可以试着婉言劝说老板，假如他还是听不进去，则说明他已经没救了，你就赶紧抽身而退吧。如果为了迎合老板去做，万一将来出了事，后悔都来不及。况且，一个敢以身试法的老板绝对不会是一个讲信用的人，出事后他一定会为了保全自己，而将所有的责任都推到你的身上，那时候，无论你怎么委屈、如何辩解都是无济于事的。所以，当老板让你做一件违背原则的事情时，你一定要学会说“不”。

在禽流感爆发的那段时间里，人们都很恐慌，只要一有疑似病例，就会隔离很多人。某公司的老板一直非常痛恨一个曾经伤害过自己的客户，于是他打算予以报复，他吩咐一个对自己忠心耿耿的下属，让他向防疫中心打电话，谎称那家客户的公司里发现了疑似病例。这个下属一直很忠于自己的老板，唯命是从，于是也没有多加考虑，就直接执行老板的安排，给防疫中心打了电话。

电话打出去之后，这家公司立刻被戒严，而且很多人都被隔离观察，后来，人们发现被骗了。要知道，每当一种疫情爆发，问题就会变得很严峻，医务人员的工作也很紧张。而出现了这种情况，将会给医务部门和很多相关人员造成很大的麻烦，而且还会影响正常工作的进行，严重影响社会秩序。所以防疫中心打电话报了警，经过警方调查，那个下属被拘留了。

后来，那名下属在警方的审讯中，承认自己是受老板指使。可当警察问到老板时，老板却死活不承认，还义正词严地控诉这名下属不该这样毁谤自己。就这样，这个人因为对老板的盲从，最后引火烧身，自毁前程。

服从并不是没有原则的盲从，当你接到老板的指示时，要学会冷静

思考、仔细分辨，不要害怕老板的威逼利诱，也不要轻易在老板的甜言蜜语前妥协。看清事情的真相，如果是违背原则和违反法律的事情，那就要巧妙地婉言拒绝，千万别因为一时糊涂，而做出一些贻害自己和他人的事情来。

所以，什么是服从，什么是盲从，你务必要做到心里有数，才不会在职场路上自毁前程。

## 第五章

### 所有的事情都要靠你自己了

假设你现在坐在办公室里——旁边有六位员工。随便叫来其中的一位，对他说：“请你查一查百科全书，帮我做一个有关柯勒乔生平的简要备忘录。”这位员工是否会平静地回答：“好的，先生。”然后就去执行任务呢？无论如何他都不会。他会用疑惑的眼神看着你，然后问你下面这些问题其中的一个或者更多：

他是谁？

哪一本百科全书？

百科全书在哪儿？

——摘自《致加西亚的信》



## 从计划到行动你必须亲自负责

一个人能否在职场中如鱼得水，关键在于他是否有独立工作的能力。我们不难发现，很多刚毕业的大学生，由于平时娇生惯养，凡事由父母为自己担当，所以形成了很强的依赖性，没有独立面对和解决问题的能力。而职场非家庭，在工作中，不可能凡事都像在家一样，总有人为你解决各种问题，同事或者领导不可能时时围着你转，相反，很多时候还存在着一些利益关系，如果自己缺乏独立能力，又怎么能在职场中立足呢！

有一个木匠，他做木工活的手艺极其精湛。这位木匠有两个徒弟，他很看重大徒弟，希望可以将自己的全部手艺传授给他的大徒弟。所以，每次在做工的时候，他都会手把手地将自己的本领传授给他的大徒弟，而对他的二徒弟不管不问，任他在一边独立地自己琢磨。后来，木匠老了，再也做不动了，这时他发现，大徒弟虽然是自己亲手带出来的，但是他并没有掌握木匠的创新能力，反而是二徒弟的技能远远超过大徒弟。

通过这个故事，我们可以想到，职场中人能拥有独立的工作能力是一件多么重要的事情。

在《致加西亚的信》中，当瓦格纳上校向罗文下达送信的命令时，是这样说的：“我只知道在牙买加会有人来证明你的身份，其余的事情就要靠你自己了，除了我现在给你的指示，你不要再请求任何指示，从计划到行动你必须亲自负责，你一定要把信送给加西亚。”这也就是说，送信，本身就是考验一个人独立做事能力的过程。

当然，在职场中，独立能力的培养关键在于上司。很多上司，总是不敢放开下属的手脚，凡事都不满意，凡事都要亲自过问，甚至还要手把手地指导。同时也希望下属凡事要向他请示，以为这样可以培养下属的工作能力，提高下属的工作效率。

其实不然，一个凡事都要由别人来指导和引领的人，一般都不会具备独立工作的能力。凡事都要经过上司的指导，这从某一方面来说，也不是什么坏事，至少会得到上司的认可，不会得罪上司，也不会犯什么错误。但是，久而久之，员工很容易产生依赖心理，变得没有主见，认为所有的工作只要按照上司的吩咐去做就行了，至于对事物发生的原因和结果也没有必要去深究，因此，慢慢也就失去了独立的工作能力。

而作为一个有独立能力的职场中人，无论在哪个领导的手下工作，都能很快适应新的工作环境。比如，有的人在原单位工作的时候，表现得很不错，业绩非常“突出”，经常得到上司的赏识，也会得到提拔和重用，而当他将来走上了新的工作岗位，他依然能得到很好的发展，这就是源于他的独立能力。

所以，一个能干的职场中人，要有独立的思维，自己的事情自己做，不轻易依靠别人，能自己做决定解决的小事绝不请示领导。相信自己，凡事只要自信大胆地去做，就一定能获得成功。

你要明白，只有能够自己独立去完成工作，才能获得更多的体会和

经验，才能让自己一步步地走向成熟。

想让自己成为职场达人，最有效的方法是让自己有更多的独立工作的机会。就像上面那个故事中，二徒弟虽然没有经过师傅手把手的指导，但通过观察师傅对大师哥的讲解，他自己独立实践，掌握其要领，成为了技能高超的木匠。职场也是如此，不要怕出错，有了错才能知道什么是对的；也不要怕独立面对工作，越是敢于独立，越能发掘成功的窍门。

那么到底该怎样才能培养自己的独立工作能力呢？

你首先得相信自己的能力，没有必要请求帮助的事情就不请求支援，独立行动，不依赖别人。因为只有具备独立工作的能力，才会有创新的意识。每个人处理问题的方法都是不同的，自己能做的事情，何必总去问别人呢？

当然，你也要有自己的主见，听取别人的意见时自己也要仔细度量，给自己留下思考的空间，不让自己的大脑处于空白状态。

别忘了要养成独立发现问题、分析问题和解决问题的习惯。其实这种独立工作的过程是一个快乐的过程，当你积极主动地将自己想法告诉你的上司时，你就得到了被别人肯定的喜悦。如果你从未获得过这种欢乐的感觉，那只能说明你离有独立能力还很远。

还有，对大家都认可的东西，你要学会独立去尝试，不要人云亦云，多问几个为什么。凡事都喜欢刨根问底的人，才可能发现其中存在的问题。

所以，从现在开始，告诉自己，从计划到行动你必须亲自负责。如果你真的这样去做了，那么你离梦想的距离就更近一步了！



## 独立思考，为事业成功创造无尽机会

你的思考是属于你自己的，独立思考，将会为你的事业成功创造无尽机会。

在我们身边经常会发生这样的事情：领导召开会议协商工作对策，大家围坐一圈，没有人主动发言献计，这时上司按捺不住，只好自己发问，“谁有好的想法，请谈一谈？”大家面面相觑，不一会儿，有人打破沉默主动发言，言毕，大家开始议论纷纷，然后频频点头附和：“哦，有道理，我也是这样想的。”

这熟悉的一幕每天都在办公室上演。人云亦云已经成为职场惯例，也正是这种看似和谐的习惯，将我们的独立思考能力统统抹杀掉了。

从小至大，我们似乎习惯了人云亦云、服从权威的思考方式。就算是硕士、博士这样高学历的人才，有时候也只不过是“知识的积累者”，而不是“独立的思考者”。而身处职场的人们，总误认为在上司面前“伴君如伴虎”，所以也不敢直言不讳，大都成了循规蹈矩的“书呆子”。

职场中人必须要克服习惯性的依赖，在工作期间，要注意独立思考能力的培养。因为只有通过独立思考，思维才能得到很好的锻炼；也只有在独立思考的过程中，自己的工作能力才能慢慢提高。

独立思考是一种难得的智慧。附和，只能让我们永远跟在别人身后，就算取得了成就，也不过是得到他人的一点残羹冷炙。如果我们希望有更高的超越，就要让自己避免人云亦云，养成独立思考的习惯。

这样，相比于那些没有自主思维意识的人，你将获得超强的竞争力。更重要的是，你拥有属于自己的思考权，这是谁都无法夺取的。独立地思考，将会为你的事业成功创造无尽机会。

就像罗文，他之所以被誉为“古巴战争中真正的英雄”，是因为他只身一人完成了把信送给加西亚的任务。“只身一人”就是他独立思考能力的最大体现！

有这样一个激发人独立思考的故事：

上帝问：“有两个犹太人从高大的烟囱里掉下去，一个满身脏，一个很干净，谁会去洗身子呢？”

年轻人说：“当然是满身脏的人！”

上帝说：“你错了！满身脏的人看着很干净的人想，我身上一定也是干净的；很干净的人看着满身脏的人想，我身上一定也是满身脏的。所以，是很干净的人去洗身子！”

上帝接着问：“两个人后来又掉进高大的烟囱，谁会去洗身子呢？”

年轻人说：“当然是那个很干净的人！”

上帝说：“你又错了！很干净的人在洗澡时，发现自己并不脏；而那个满身脏的人则相反。他明白了那位干净的人为什么要洗澡，所以这次他跑去洗了。”

上帝再问：“第三次从烟囱掉下去，谁又会去洗澡呢？”

年轻人说：“当然还是那脏身子的人。”

上帝说：“你又错了！你见过两个人从同一个烟囱掉下去，其中一个干净，一个脏的吗？”



故事中的上帝每每提到一个问题，就是希望年轻人可以通过自己独立思考的方式，来融会贯通地发表自己的见解。可是年轻人的思维每次都停留在上帝的上一次解释中，无法从中走出来寻找自己独特的见解，所以，他总是无法正确地回答上帝的问题。

由此看来，独立思考在职场中是多么重要的素质。那么，到底该怎样激活自己的独立思考能力呢？

在心里多给自己一些质疑的声音。很多时候真理掌握在少数人手里，没有人敢对此质疑些什么，这时你可以去思考，甚至去质疑这些被定格的真理，但不要太过执拗和较真。不要认为那些“真理”就一定是正确的，也不要被大人物的权威吓倒，唯有实践才是最好的语言。凡事让事实来说话，才能成为独立的智者。

最好不要形成习惯思维。独立思考者往往会成为人们眼里的怪物，因为他们的思维总是与众不同。所以，平时遇到问题，不要总是依赖百度，最好先自己思考一下。如果上司给了你一个前所未有的新任务，没有以往的模式可以参考，你也许很困惑，不知道该怎么办。但是你要知道，这对你来说是一件好事，这正是你通过独立思考去展现自我能力的大好机会，也许你真的可以通过这件事，成为一个“前无古人后无来者”的英雄呢！所以这个时候，你要抛开所有的习惯思维，让自己试着进行独立思考。

学着从事物的正反两方面来考虑。所有事物都存在正反两个方面，你可以主动在正反两个方面之间锻炼自己的思维能力。比如，对待跳槽这件事情，每个人都抵挡不了高薪职位的诱惑，所以，面对更好的择业机会，很多人都选择跳过去。虽然跳槽为自己赢得了更好的工作待遇，但是从另一方面看，跳槽可能会让一个人变得浮躁不定，没有踏实感和归属感。所以，只有学会从正反两个方面看待问题，才可能让自己的思维变得更加准确客观。

当局者迷旁观者清。职场有时就是一个迷局，所以，要经常让自己跳出来，做个清醒的旁观者。因为旁观者的眼睛是最犀利的，思维也是

冷静的，因而可以使你形成独立思维。所以，要学会冷静思考，这样你就可以找到那个最真实的自我。

最好避免每天做同样的事情。同一个时间上班，去同一家饭馆吃饭，与同一个朋友聊天，模式化的生活和工作方式剥夺了人们独立思考的能力。虽然说这些习惯让人很踏实也很安全，但长此以往，就会让人们思想的弦渐渐生锈。

“不，我不同意你的想法。”当你敢于这样来表达自己的观点时，你便开始了独立思考的旅程。独立思考，会让你获得比别人更多的经验和机会，会让你得到更多成功的方法。更重要的是，你的思考是专属你自己的私人财产，谁都无法夺去。



## 有“独立”才有“魄力”

可能大家都无法忘记，在残奥会上，国际残奥会主席克雷文独自以双臂摇动轮椅，“跑”完火炬传递全程的事情。同一天晚上，他又在残奥会开幕式上独自摇动轮椅，“走”向主持台。这位从小就不幸致残的老人，他婉言谢绝了他人的帮扶，执意独自“走”路！

北京残奥会开幕这一天，以行动演绎独立精神的，不只是克雷文。加拿大温哥华市市长苏利文，坚持摇动轮椅“跑”完火炬传递第二棒路；在汶川地震中失去左腿的小女孩李月，坐在轮椅上与聋人舞蹈演员共同表演芭蕾舞《永不停跳的舞步》；没有左腿的侯斌靠双手和绳索攀升到39米高点燃主火炬……他们都以自己独特的方式，传承了这种独立的精神。

就像长跑老人袁玉科所说的，残奥会也给职场人士一些启发，它告诉我们要从小事做起，靠自己，凡事学会独立。的确，以上这些人之所以让人感觉魄力十足，是源于他们的独立精神……自己对自己负责，自己给自己建议，这很重要。

正如罗文一样，面对前路渺茫、危机四伏的送信之旅，他能做到如此的冷静与坦然，和他独立的应对能力与果断坚决的魄力是分不开的。

在职场中，如果缺乏独立处事的能力，只能在他人的指导中生存，那么他永远是一个没有魄力的失败者。

其实，自然界的动物们很注重独立能力的培养。

在小鹰羽毛还没有丰满，生存能力还不够强时，它每天的生活不只是吃吃喝喝，而是不断练习飞行，练习捕食。有些老鹰甚至会直接把小鹰从空中抛下去，哪怕自己的孩子有可能遭遇粉身碎骨的厄运。因为老鹰知道，大自然是属于那些独立的强者，只有让小鹰自己去面对，处理种种困难和挫折，才能培养它们的独立能力。也只有这样，它才有魄力成为搏击长空的雄鹰。

很多时候，我们的行为来自从小形成的观念，而这些行为日积月累，就会变成一种习惯，而习惯决定着我们的魄力和成败。所以，身处职场的我们只有慢慢培养并形成独立面对工作的习惯，才能获得走向成功的魄力。

**魄力来自积极主动的态度。**因为积极主动的态度，是培养独立能力的前提，积极主动的人不会安于现状，更不会懒于思考，他们会在遵循事实的基础上做出决定，审时度势，仔细分析，并敢于为自己的决定负责；而消极的人总是认为自己不行，一般面对事情通常会选择苟同，而很少敢于表达自己的观点，这不仅是一种不负责任的态度，而且他们永远摆脱不了自己的现状，永远不敢有所改变，消极的观念，让他们丧失了勇敢的魄力！

**魄力来自独立清晰的目标。**目标是前进的动力，有了目标，人自然会倾注全部精力来完成目标，而这个奋斗的过程，就需要无限的魄力来做导航。比如，老板将一份艰巨的工作任务交付给你，在付诸行动之前，你一定会设想到每个细节并将每个细节都考虑周全，因为一旦出

错，你就必须为自己的行为买单，而这个独立策划细节的过程，就需要一个人拿出一定的魄力来。所以要在行动之前，将自己的目标搞清楚，照着这个目标去挖掘自己的独立潜能，你就一定可以获得成功。

**魄力来自独立面对要事的能力。**很多成功的结果是从处理要事的活动中产生的，所以不要让你的工作被那些不紧急也不重要的事情占据，将自己的精力放在重要的事情中，因为这些要事能给予一个人更多的紧迫感和责任感，使他不得不坚强、独立地面对，而这个过程最能锻炼一个人面对困难果决的魄力。

**魄力来自独立寻找解决办法的过程。**职场中人遇到难以解决的问题是很正常的事情。这个时候就需要你有一种独立面对问题、看清问题、分析问题、解决问题的能力，等你过五关斩六将之后，你会发现，你已经成为一个魄力十足的职场达人了。

**魄力来自知彼知己的智慧。**知己，是一种自我独立能力的体现；而知彼是一种协作思维的形成。如果你只有独立能力，而不试着通过理解他人来获得彼此的了解和协作，那么，你永远都无法获得更多的工作魄力。当我们能保留“知己”，培养“知彼”的能力时，便能开启真正的成功之门了。

**魄力来自独立的更新过程。**电脑软件需要更新，人的思维方式也需要更新。所以，在职场路上，不要停止独立更新的过程。学会常常将自己置于一个无人打搅的空间，思考自己的欠缺，将心灵的尘埃清扫干净，用读书磨砺心智，在学习中不断更新自己，只有这样才能获得更多的魄力来为自己争取成功。



## 靠天靠地，不如靠自己

当你困惑于职场的风云变幻，打算虔诚地求取一把职场卦签时，那根随着晃动跳出来的签上醒目地写着“与其求人，不如求己；靠天靠地，不如靠自己”。仔细想想，也许这就是畅游职场之上上签。

罗文的送信之旅，也是从上司的一句“这一切只能靠你自己了”开始的。

而且，你需要明白一点，职场就是战场，不存在战友，没有谁是值得依靠的，也不应该依靠任何人，升迁的机会要靠自己把握。

故事发生在某出版社的编辑部里。平日里的大部分时间，编辑们虽然很忙，但总能找到忙里偷闲的机会，比如，偶尔开个小差，聊聊韩剧里的裴勇俊，还有逛街购物心得；每个人都开着隐身的QQ，时不时和网络另一端的朋友聊聊天……

不久，社里来了一个刚毕业的大学生强，看着强的朝气蓬勃，很多同事开始感叹自己已经蹉跎的年华。

自从强来到社里，一直坚持着踏实勤恳的工作态度。早上，大家还

没到，强就开始打扫办公室，以便为同事们创造干净舒适的工作环境，他还会在每一个同事们面前的办公桌上，摆上一杯醇香的咖啡，而有的同事面前是一杯牛奶，不知道强是怎么知道他们不爱喝咖啡的，不过，这足以看出他的用心之处。

编辑部有很多繁杂的零活儿，没有人愿意干，大家认为谁干谁是“倒霉蛋”。现在，这个工作被强担负起来了。每当有需要跑腿的时候，强从来不过问太多的废话，揣起文件，就火速送往有关部门。当强投入到工作中忙得找不着北的时候，其他人又将话题扯到老婆、孩子热点上去了。下班了，别人都迫不及待地奔出公司，强却依然独自坐在角落里埋头苦干。

最重要的是，强的独立性很强，这一点让那些老员工都感觉很不可思议，初来乍到的他，很少依靠别人来完成自己的工作，除非这个问题他仔细揣摩后依然弄不明白，否则，他都会靠自己的力量来做完自己份内的事情。对于份外的事情，他似乎也很感兴趣，经常将同事们不愿意做的一些难度较大的工作拿过来（当然是在领导同意之后），然后自己乐此不疲地开始研究。

没多久，老领导开会说我们编辑部是业务的重心，要实行优胜劣汰的措施，还要选出一个主任来。大家听闻后恐慌不已，这涉及各自的前途，平时优哉游哉的个老职员，很快开始收敛了起来，都想能在短时间内在领导面前留个好印象，以保全自己的地位。很快，人选已经公布了，工作不认真的那些员工都下岗了，而强坐上了主任的宝座。

强上任致词时说，当今职场就是战场，有战场就有竞争。所以，不要想着去靠任何人来帮助自己获得成功，机会永远是靠自己把握的。

人生是需要打拼的，而不是等来的，更不是求来的。所以，职场中人要明白，靠天靠地不如靠自己，只有靠自己的努力和勤奋才会取得成功。

我们每个人的舞台都是靠自己来争取的。如果我们没有独立的能力，不能靠自己在工作中创造出优异的成绩，那么天上也不会掉下一个馅饼，白白送给你来吃。因为世上没有免费的午餐，更没有靠别人得来的成功。

所以，当一个华美的舞台摆在你面前时，你要学会靠自己，只要把握好机会，不断实践，与时俱进，不断总结经验和教训，就会一点点真正地成长起来！

所以，不要抱怨没有成功的机会，这个社会机会很多，舞台也很大，关键在于你是否能靠自己去把握，机会通常会在抱怨声中溜走，却会在争取中留下。

你要明白，谁都不可能一生一世帮你，一时的帮助也只是解决燃眉之急。而且，很多成功的例子告诉我们，没有一个人的成功是靠着别人的帮助获得的。很多时候，机会需要自己去努力把握。

一个人的命运就掌握在自己的手中，他成功的关键取决于他独立行动的能力，还有就是他面对失败的心理承受能力。做一个强者并不是一件简单的事情，尤其是生活在当今这个竞争激烈的时代中，你必须有成熟的心态、丰富的阅历，以及独当一面的能力。成功虽然近在咫尺，但是，需要你靠自己敏锐的判断看准目标而且努力地接近目标。否则一切都是枉然。

如果你的起点低，这不是问题，只要有希望在，只要有坚持在，你一定能慢慢地超越自己。梦想在明天，但是一切需要从脚下起航，只要你保持成功者的心态，你就会迸发出成功的力量。把封闭的心扉敞开，让成功的阳光慢慢进入，福特说过，“大部分成功的人都是从幽暗中的一点点光亮看见了希望。”也有人说过，“独立完成工作的方式就像经营爱情，因此要格外珍惜。”

一个优秀的职场中人每天都会问自己：今天的你靠自己努力了吗？你为自己的目标做了些什么？你今天兑现自己的工作计划了吗？工作中的很多事情都要靠自己的努力，谁都无法帮你。只有靠自己奋斗，通过自己不断的揣度和研究，才能帮助自己找到通往成功的捷径。动物都知道该如何靠自己的优势在自然界中寻找立身之处，何况我们。所以，人一定要靠自己，只有这样，你的事业和你的人生才能繁花似锦。

心有多大，舞台就有多大。别忘了，成功的舞台要靠自己的努力来打造！



## 第六章

### “职场一根筋”没什么不好

那些拥有众多人手的企业经营者时常都会因为那些庸碌之辈的愚蠢感到吃惊——他们不能或者不愿意专心去做好一件事。敷衍了事，满不在乎，漠不关心，以及心不在焉地工作似乎已经成为一种惯例。

——摘自《致加西亚的信》



## 你也需要“许三多式”的执著

“步兵就是一步一步一步走出来的兵！”在小说《士兵突击》的封面上，赫然印着这样一句话。而将这句话用在一根筋的主人公许三多身上，实在是很贴切。一根筋听起来貌似“愚笨”之意，其实是表达了一种执著的精神，是那种撞穿南墙也要向前走的劲头。而职场中人，正是需要这样的精神来支撑起自己的信念！

当许三多看到他老爹举起凳子喝令他“跑”时，他就真的努力地往山上跑，又跑回院子，他执著地相信这样他就可以不用去当兵了；当他做了三百三十三个大回环，又在床上晕了十几天时，他执著地认为自己其实是环了五十多个；当五班班长开玩笑让他修路时，他执著地相信那是他到部队接到的第一个命令……自始至终，许三多都在执著地相信，他应该做好每一件事。

许三多有点像《阿甘正传》里那个不断奔跑的阿甘，更像《致加西亚的信》里的罗文。他们思想单纯，都习惯唯命是从，当他们专注于一件事时，很容易就可以完成任务。毫无疑问，他们的一生就是执著的一

生。他们不是最聪明、最有天赋的人，他们之所以成功在于他们将所有的心思全都用在做一件事上，一般人都会被凡尘俗事搅乱心念，但他们不会。

所以，职场中人，不妨做个“许三多式”的罗文，因为只要能做到执著和坚持，成功就会水到渠成。就算最后没有获得成功，最起码，你通过自己的努力收获了经验，为以后的发展奠定了基础，这不也是一件好事吗？

坚持和执著，是职场中人最可贵的品质，无论是对自己还是对工作来说。唐骏在这方面就是一个很好的例子，从微软到盛大，唐骏为自己开辟了一条别人都没有经历过的道路，关于他的成功，有这样一段感人的故事：

唐骏在北京邮电大学期间，以全校第一的成绩考取了研究生，当时每个重点院校有两个名额可以保送到美国，但唐骏却没被保上，他很不服气，经过四处打听，他得知北京广播学院还有一个空的名额，他就去北广找老师，说想把学籍从北邮转到北广来。经过复杂的转学手续转到了北广后，他就对老师说想出国留学，但是老师说，申报名额已经交到国家教育局了，时间已经耽搁了。于是，唐骏就去找国家教育部出国留学司司长，司长说已经审批完了，现在来不及了。那时候唐骏很失望，但他不想放弃，不想以前的努力就这么白费了。于是他就想了一个很简单很笨的办法，他开始去国家教育局“上班”，上班地点是教育局门口。

司长早上来上班的时候，他就迎上去说：“司长好，来上班啦？”

中午司长出门去对面食堂吃饭的时候，他就说：“司长吃饭啦，吃好点哈！”

司长吃饭回来的时候，他就说：“司长吃完啦，还有点时间，你可以午睡一会儿！”

下午下班的时候，他说：“司长下班啦。”

几天后，司长很奇怪什么时候教育局门口多了个保安，还只给他打

招呼，司长开始不得劲了。唐骏自己倒无所谓，反正他还有四个月才毕业，这段时间正好没地方去，他就可以天天到教育厅来“上班”。

到第五天的时候，司长撑不住了，中午他照样说：“司长吃完啦，还有点时间可以午睡一会儿。”司长说：“我不午睡了，你跟我上来一下。”进了司长办公室，司长问：“你是干吗的？”唐骏就说明了原因，当时司长什么也没说。

第六天唐骏照样过去“上班”，中午的时候又被叫进去，司长给了他一堆资料让他填写。

第七天，司长给了唐骏一张纸，这就是他一直想要的东西——出国留学批准证！

唐骏讲完这个故事后还说了这样一句话：“人需要执著的精神，你拿出执著的精神，世上就没有办不成的事。”

执著是一种信念，无论是面对什么样的事情，尤其是对待工作中出现的各种疑难问题更要这样。

凡是执著的人都懂得如何用心去做一件事，在他们眼里没有做不好的事，只有做得不够“完美”的事。也正是他们用心做到最好的信念，才支撑着他们一步步地靠近梦想的彼岸。一位优秀的员工，不仅明白工作是为了提高自己的生活质量，更明白工作是一份责任，是一种为公司创造价值的责任，只要有这种责任感，就能够生发用心工作的态度，这样才能为自己将来的事业和目标囤积阅历和经验，也能给公司和老板创造最大的利益。所以，在每一个公司里，“用心”做事的员工总能得到老板的重用。如果我们能让自己像老板一样工作，把公司的事当做自己的事来经营，执著地做好眼前的事，就一定能等到成功的那一天。

或许你正在为眼前简单、琐碎的工作而牢骚满腹，认为它无聊至极，毫无创造性可言。但是，很多难得的机遇，往往就隐藏在这些平凡琐碎的工作中，只要一心一意将眼前的工作准确完美地完成，激发自己全部的激情，从简单中找出不简单的方法来，就能得到别人的认

可，得到老板的赏识。而这一切，需要通过积极主动、认真执著的方式去实现。

成功者和失败者最大的区别就在于，成功者眼中无小事，无论做什么事，都会执著认真，并尽力做到最好，不会有半点的马虎和松懈；而失败者在工作时，却常常敷衍了事，满不在乎。

其实工作没有高低贵贱之分，只有态度认真不认真的问题。无论你是一个清洁工，还是一名经理，你都应当以一种执著的精神去对待自己的工作。世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度，只要你能执著认真地去对待，再平凡的工作也能做得很出色。

其实这些话已经被前人说过无数遍了，就像每个人都知道要敬业，但很少有人能真正去坚持敬业一样，所以，其才有了不断被谈论的必要。职业生涯中的这些“教材”，需要我们在工作中一点点去体会和感悟，而当我们工作数年再回首时，也许会有另外一番收获在心头。



## 专心做好一件事，不做送信之外的事

作者哈伯德在《致加西亚的信》中说了这样一句话：“我很敬佩那些只是默默地接过信，不会暗地里打主意一出门就把信扔到下水道里的人。他们不会去做送信以外的事。这样的人永远都不会被‘炒鱿鱼’，也不必为了加薪而烦恼。”

这也是罗文成功的信条：专心做好一件事，不做送信之外的事情。

我们不难发现，其实所有的成功者都有一个相似之处，那就是“心无旁骛，专心做事”。所以，职场中人若想要实现自己的抱负，就必须保证自己面对世事浮华，能真正做到心无杂念，专心致志。

有人曾问数学家高斯：“你为什么在科学上能有那么多的发现？”高斯回答说：“假如别人和我一样专心和持久地思考数学真理，他也会有同样的发现。”

专心和持久是成功的重要因素。许多例子都告诉我们，勤奋者必定是专心的，只有专心，才懂得怎样认真地做好一件事。由于一个人的时间、精力是有限的，所以当你在工作中为自己选择好一个目标时，就应

该专心地把所有时间和精力用在这方面，这样一来，尽管一个人可能在其他方面不是最好的，但他的专业知识一定卓尔不凡。因为他节约了在其他方面的付出，而留给这个目标更多的时间，有更多的机会集中精力，向着一个方向迈进。

某地发生了强烈的地震，伤亡惨重。一个女孩被埋在废墟的某个角落，亲人找了整整一天都没有找到她。到了晚上，很多好心人都来尝试，几乎找遍了整个废墟的各个角落，但都没找到。女孩的哥哥是一个做事认真的人，他白天也和大家一起找过妹妹但是没找到，可他不甘心，夜深人静的时候，他又来到了废墟里，这次他把耳朵贴在地面上，专心地听了很久，终于，一阵微弱的呼救声传来，循声找去，他终于找到了妹妹，并如愿以偿地救出了妹妹。当人们问那男孩是如何找到自己的妹妹时，男孩说：“静下心来，就会成功。”

比尔·盖茨有着可以投资其他行业的多种选择，但他始终专注于操作系统和软件的开发，他的微软事业也因此长盛不衰。被称为“水稻之父”的袁隆平，专心于水稻良种的培育，把我国杂交水稻的单产量一提再提，使“隆平高科”的品牌响彻海内外……

凡是能在职场中脱颖而出的人，往往都是那些能专心致力于自己的工作，并极力去完成它的人。他们会一直坚持不懈，直到看到自己想要的结果出现。他们一次只专心做一件事，不会漫无方向或三心二意地做事，专心致志是高效率完成工作的一个必要条件。有关专家做过调查，一个人成功的关键，不仅仅取决于聪明的程度，更重要的是专心的程度。凡是做事专心的人，往往成绩卓著；而时时分心的人，终究得不到满意的结果。

平时我们都会遇到工作忙乱如麻的时候，手头上的事情是一件接一件，这个时候千万不能着急，要静下心来，理出一个清晰的思路，根据事情的紧急程度排好先后顺序，如果这里抓一把，那里抓一把，就什么

事情都做不好。

还有，在处理工作时，有一个环节是非常重要的，那就是将一件事情专心做精、做细，全身心投入并努力寻找解决的办法，慢慢地，你就会对这件事产生强烈的激情和浓厚的兴趣，并深深地爱上它，那么这时候工作在你眼里就是一种享受，在这样的氛围里做事，怎么会做不好呢？

如果在工作中缺乏专心的态度，就会导致漏洞百出，这样下去，上司就会认为你是一个对工作不负责的人，这些不好的印象会直接影响你的待遇和晋升机会，得不偿失。不专心的人容易养成半途而废、懒惰散漫的坏习惯，导致一生无所作为。

如果我们一直以来都不知道为什么自己长时间内仍无法胜任一项工作，那么就要问问自己的心了；如果我们能专下心来，就没有做不好的事。专心的人可以在工作中学习到很多东西，因为一个人专心研究自己的业务知识，并反复实践且一点点将这项工作做好、做到更完美这个过程，本身就是一个自我学习和完善的过程。有人说过，把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。如果我们能专心把自己所在职位的每一件事做精细，做到位，我们就是个很简单的人。

因此，专心做事是职场中人的一种能力，更是一种素质，它体现了一个人为人处世的态度和风格。一件事，如果是你自己喜欢做的，就要专心尽力去做；一件事，如果是你必须做的，你就更应该专心去做，并努力做好、做精！

专心把一件事情做好、做透，再难也不要放手。也许，完成这件事，便可能成就你一生的辉煌。





## 让永不放弃，成就职场人生的精彩风景

《致加西亚的信》给我们介绍了一个罗文，罗文给我们说了一句流行语：“必须做，不放弃！”这句流行语的吸引力是什么？是精神力量，是不放弃的信念，是执著！许多职场中人之所以应该学习这本书，是因为在这本书里不仅可以找到自己的影子，更能为自己找到以后的出路。

如果你有99%的可能去做好一件事，却有1%的念头想要去放弃，那么你也只能与成功擦肩而过。有时，成功与失败之间的距离其实并不遥远，也许仅仅只是一墙之隔，关键在于你是否有一颗永不放弃的心。

莎莉·拉斐尔是一位著名电台广播员，在她漫长的职业生涯中，曾经经历过18次被辞退的事情。可她没有就此妥协，另谋他职，而是一直将自己的职业坚持着做了下来。

每次面对辞退的境遇，她都不放弃、不抛弃，而是寻找自身的缺陷，并努力完善自己，以便实现更远大的目标。现在的莎莉已成为自办电视节目的主持人，获奖无数，而且她的节目的收视率在欧美国家一直

名列前茅。

她说：“尽管我被辞退了18次，但是我并没有被这些遭遇所吓退，我真庆幸自己当初的坚持，否则我肯定做不成我想做的事情。我想说的是，只要不放弃自己的希望，一直坚持到最后，就一定能成为那个最幸运的人。”

人在职场，不要给自己的惰性寻找放弃的借口，盯住眼前的事，心无旁骛，才能不失去对自我的要求和约束。不要害怕压力，更不要在压力面前轻言放弃，一个人如果没有经历过风雨，没有感受过职场的压力，那就永远都体验不到职场人生的精彩风景。

工作，本身就是一件具有主动意识的事情，很多人认为自己并不是不专心，而是无事可做，原因是没有人主动给自己安排工作。其实会工作的人根本用不着别人的监督，也能做到眼里有活，因为他善于去学习，去发现，去摸索。

相反，有些人似乎有些太过急于求成，刚进公司就想坐高位，拿高薪，希望可以发挥自己的特长。这时如果发现公司并没有给予自己理想中的工作，就会顿时生出心灰意冷的情绪，并且开始混日子，频频请假、迟到或早退，一边工作一边忙自己的事情，三心二意；或者直接选择放弃现在的工作，去别的公司面试，重新再来。

很多人在面试时，当主考官问他们为什么离开原来的单位时，他们都会毫不掩饰地说，原来的工作没有挑战性，也没有什么意思，没有发挥自己优势的空间。其实，一个公司不可能傻到不给一个人发挥优势的舞台，公司的宗旨是发展，发展就需要将合适的人才放在合适的岗位。关键是你登上这个梦想的舞台前，要经受考验，如果你能坚持住不放弃，就能把握并演绎好自己的职业生涯，而如果你没有耐心等待这一刻的到来而选择放弃，一切就没有了开始的可能。

尤其是初到公司的新员工，你要明白自己的本职是什么。本职就是管好自己，服从领导的安排，并专心致志做好眼前的工作。公司招聘一个好

的员工，都是有长远打算的，是要慢慢培养，一点点重用的，只要你能和企业的发展方向并驾齐驱，不因为一时的困难轻言放弃，那么你与企业间就能慢慢磨合成功并互相适应，这样才能达成共赢的目的。

有些人不能坚持做好一份工作，是因为当初的选择本身就很草率。所以，如果你发现这份工作不是你发自内心愿意选择的，而是打算作为一个跳板，通过它来寻找更中意的岗位，那么你就要打消这个念头了，不要轻易进入这家公司。有时候，找工作和谈恋爱一样，需要一种责任心来支撑。如果你只是为了找工作而找工作，态度盲目，并欠缺真诚，对自己和公司都没有一个明确的认识，抱着做做看的态度，等到有合适的机会就离开，这是没有责任心的表现，更是一个人缺乏职业道德的体现，这会直接影响你以后的求职道路。

同时，在众多公司的眼里，这样的人也没有一颗感恩的心，无论之前的公司多么不符合你的心意，但是它也在你最需要的时候，给了你一个就业的机会，你应该心存感激，而当你打算放弃并离职的时候，你并没有意识到这一点。这种轻易放弃，动辄选择辞职跳槽的人，是很多企业眼里的“沙子”。别忘了，创办企业是为了生存，他们可不敢让自己的眼里容得一粒沙子的。

其实每个企业都是重视人才的，人才没有高低贵贱，重要的是你在成为人才之前要学会“不放弃”。任何一份工作都不是为谁量身定做的，这就要求我们要有一颗恒定不变、决不放弃的心志，这样才能成为公司不可或缺的一员，并在将来的某一天开创出属于自己的坚不可摧的事业。因此要提高自己的职业素养，不断在工作中自我积累，自我修炼，这样，不管到哪里，你都会是一个有价值的人才。

滴水穿石，关键在于不放弃的决心。不放弃，才能迸发出力量和智慧。身处职场的我们只要能以积极的态度、持之以恒的心态，追求每个细节的完美，就能找到真正属于自己的舞台。



## 认定目标后，就不要再摇摆不定了

一个人曾经的经历和现在的状况并不是最重要的，唯有知道将来想要获得什么成就才是最重要的。目标是生活的动力，拥有目标的人就会慢慢接近成功，很多人之所以失败，是因为他们没有为自己树立坚定不移的目标。

所有成功人士，都有一个共性，就是生活的方向性，他们始终像携带自己的心爱之物一样将自己的人生计划带在身上，他们总是能对自己未来去向做到心知肚明。他们不光有目标也有行动，他们永远知道自己要做什么该做什么，也知道应该怎样去做。他们确定目标，同时又将通向那个目标必须走的道路一一确定。而没有固定目标的人，就像一艘漂浮不定的船，只能随波逐流，无法靠岸，就算有一天不得已靠岸，也只能绝望地被搁浅在消沉的海滩上。

马克·戈尔曼在看完《致加西亚的信》后，说了这样一句话：“选择过一种卓越的生活吧，认定并追寻自己的目标，完成自己的梦想。去把信送给加西亚吧，你一定会成功的！”

其实，把信送给加西亚，就是职场罗文们坚定不移的目标，只要认准并为之努力，就一定可以成功。

法国的一位著名的自然学家用毛毛虫做过一次不同寻常的试验。这些毛毛虫有一个特点，它们没有自己固定的目标，喜欢毫无目的地跟着前边的一个。自然学家将它们在花盆里围成一圈，这样，领头的毛毛虫就和最后一只毛毛虫首尾相接，完全形成了一个圆圈。在花盆中间，他放上毛毛虫最爱吃的食物。

于是，这些毛毛虫依据它们的盲从心理特性开始围绕着花盆转圈，它们乐此不疲地转了很久。一连好几天，它们从未停歇过。最后，它们全都因为极度的饥饿、劳累而死。

能给予它们能量的食物就在距离它们不远的地方，它们却一个个地饿死了。原因在于它们没有坚定的目标，盲目地跟着别人绕圈子，放弃了自己拯救自己的机会，结果只能是惨烈的失败。

一些职场中人经常会错失很多好机会，在工作赋予的巨大财富前，他们不能很好地把握，因为他们总是盲目地跟着人群毫无定见地走着。

还有一些人则像无头的苍蝇一样，他们东撞撞，西撞撞；一会儿做这个，一会儿又试试那个，似乎永远都没有固定的目标。他们人生就像是没有方向的旅行，永远不知道自己的下一个目的地是什么。职场中人，如果不知道自己想要什么，那就永远不会等到击中目标的那一天。

那么，到底该如何确定自己坚定不移的目标呢？

首先，应该尽量让自己的目标成为一个具体的目标，并要以一定的标准为基础。常言说得好：常立志不如立长志。工作中，有些员工经常忙着为自己确立目标，可是最终这个目标却不能够长久维持下去，这在很大程度上取决于他的定力，一个没有定力的人，在目标前总是摇摆不定。而一个真正专注的人，他也许不会经常立志，但在他内心里面会有一个目标，有一个实实在在的方向和高度，一旦认定自己的志向和目

标，他就会死死地盯住这个目标，坚持不懈，永不言弃。

同样，为了完成一项计划，他不会简单地说：“我要在半年之内完成预定业绩，那样我就可以提前进入下一个工作环节了。”而相反，他会有一个具体的规划：“在半年之内，第一步我要完成什么，然后怎样开始第二步工作，等等。”再比如说，如果你的目标是让自己成为一位出色的业务经理，你的任务就是为公司推销产品，那你就可以这样说，“我下半年的计划是将销售额提高30%”，而不是空喊要提高销量的口号。

还有一点很关键，目标之所以被称之为目标，是因为它是一个激励人们努力的过程而非现在既有的现实，所以，它在被制定那天起就是以可能性而存在着。所以，职场中人在设定目标时要注意，目标要以切实可行为基础，要把可行性和理想性相互兼容起来，只有这样，你才能脚踏实地，有张有弛。

一项目标，它的实现可能性很重要，如果它几乎没有任何实现的可能性，那不管这个目标多么美丽诱人，都只是镜花水月；而如果反过来，它很轻易就可以实现，那它就不再有任何的吸引力，它纯粹是一种可有可无的鸡肋。因为人设立目标是为了获得激励自我前进的动力，希望工作可以比以前更勤奋一些。如果把握不好目标实现的可能性，那目标也只能是形同虚设。

**别忘记，目标也可以分为大目标和小目标。大目标是自己奋斗的最终方向，而小目标是组成这些大目标的阶梯。**只有处理好通往大目标路上的一个个小目标，才能循序渐进，最终实现大目标。小目标也好比是你前进道路上放置的一条条沟壑，你只要顺利迈过去了，就是向成功靠近了一步。而且，这些小目标也是自我审查的一种很好的方式，对照着自己的大目标，你可以每隔一段时间检查一下自己的小目标是否做得到位，长此以往，你就可以积少成多，最终为自己堆积起一个大大的硕果。

一个人真正的职业生涯是从设定目标的那一刻开始的，只有设定了坚定不移的目标，一切工作才有了真正的意义。目标给了我们工作的激情和动力，就像罗文，当他眼里只有送信这件事情时，他整个人就开始变得精力充沛。当然，我们也可以选择摇摆不定地活着，但是这实在是没有任何乐趣可言的，因为没有既定的目标就没有了生存的信念！



## 一直向前走，你就能看到成功的奇迹

小时候，当我们听了猴子丢了西瓜捡了芝麻的故事后，都会嘲笑猴子太傻，不懂得孰重孰轻的问题，但是那个时候的我们，对这个故事的理解还远远不够，直到在职场摸爬滚打多年后，才觉得猴子并不是太笨，而是太贪。正所谓“贪多嚼不烂”，贪多的人都是在不断地选择和尝试后，又不断地丢开和转移，这种不能专注于一件事的心态已经注定了他失败的命运。

其实这个世界不存在绝对的聪明人和笨人，之所以人与人之间的成败能产生如此巨大的差异？关键在于一个人是否具有专注的工作态度。

当软件巨子比尔·盖茨和股神巴菲特一同出现时，人们都想抓住这难得的机会请教一下两位伟人成功的秘诀到底是什么。当时二人竟然异口同声地回答：专注。全身瘫痪的霍金是英国著名的物理学家，在总结自己取得伟大成就的原因时他如是说：“是瘫痪限制了我的行动，让我变得更加专注，否则我不会有今天的成就。”中国工程院院士邓中翰在阐述自己“成功的秘诀是什么”时，也是同样的话：“我的成功来自专注，很专注地去做好每一件事。”



为什么这些创造超凡卓越成就的精英们对“专注”如此推崇呢？这是因为，专注是事业成功的基石。

可是，在工作中，存在着很多这样的人，他们总是心不甘情不愿地选择了一家公司和一份事业，可是却“人在曹营心在汉”，做着一件事情的同时，心里还在想着别的更好的机遇，这就像是一个有外遇的人一样，很难做到用情专一。他们不负责任地将自己应该付出的工作时间，用来探索 and 选择下一个目标，因而无法集中精力、勇往直前地做好眼前该做的事情。很多年之后，他们会发现，自己折腾来折腾去的，到最后仍然是一败涂地。而当初和自己共同起步的那些人，如今已经成为某个领域赫赫有名的专家了，而他们不得不将自己酿的苦果吞下，并远远地被激烈的社会竞争淘汰在后。

成功者拥有一直向前走的专注精神。因为他们深深知道，这是一个讲究专业化的社会，没有一个人可以顾此及彼，样样做到精通。要想在职业生涯中有所成就，就一定要专注于干好一行一职。把自己全部的精力、时间和资源，都同时用在一个目标中，去一点点积累自己的成就。而那些思想复杂，目标分散，总是三心二意，吃着碗里瞧着锅里的人，因为不专注，所以力量不能凝聚到一个点上，自然也没有机会在某一领域取得成绩。因为没有成绩，所以只能被竞争淘汰，输得一塌糊涂，最终只能惨遭淘汰。

古人云：十鸟在林，不如一鸟在手。选事业就如选择婚姻，唯有专注投入才能获得幸福。身在职场的我们，要做到认准之，把握之，思想之，研究之，坚持之；做到把事情弄清楚，弄透彻，弄精准；尽最大努力，发掘自己已有的全部能量把事情做到最好。只有这种一直都向前的坚定信仰和十年磨一剑的专注态度，才能最终成就非凡的事业，并获得辉煌的成功。

在《致加西亚的信》中，有一个感人的片段，说的是当罗文长途跋涉，穿过海岸，换乘第二辆马车时，疲惫不堪的他深深地沉醉在眼前美丽的热带雨林风光中，他看见美丽的萤火虫照亮森林，宛如仙境……正

当他打算在此留恋，稍作停歇时，忽然想到自己需要完成的使命，即便是如此奇妙的景色他也无暇顾及了，因为他知道自己的“专业”就是送信，只有专注地继续向前飞驰，有多快跑多快，才能早日实现成功送信的目标。

可见，专注对于成功来说是多么重要的元素。任何行业及职业都是一个宽广的领域，里面蕴含着丰富的宝藏，足够一个人用一辈子的了。所有的成功人物，都被称之为某一个领域的专家。比尔·盖茨的过人之处不在于他做了什么，而是他没做什么。试想一下，如果当初的盖茨认为自己的能力无人可敌，一会儿去玩股票，一会儿去做房地产，那么他就不会成为IT界的领袖，微软也成就不了今天的辉煌。

当我们一睹奥运健儿夺冠的风采时，当他们将一个动作完成得完美绝伦时，我们可能忽略了他们背后的艰辛。一位运动员为了让自己在高手如云的奥运赛场上脱颖而出，力夺冠军，他需要用长达几十年的时间来反复训练一个项目，而有的项目可能只是简单的几个动作，如果没有专注的精神和毅力，是很难坚持下来的；如果没有这种专注和坚持，我们国家就不会诞生像邓亚萍、刘翔这样为国争光的世界冠军，我们也永远都没有机会感受当国歌在奥运会场上响起时的那份激动了……

英国哲学家卡莱尔说：“就算一个最愚笨的人，只要集中精力，一直向前，去追求一个目标，他也会成功；而一个再聪明的人，如果在太多的事上分心，也只能一事无成。”专注能缔造成功的未来，每一个人的辉煌事业都需用专注来成就。如果要问事业成功的捷径是什么，那一定是专注不懈的努力。所以，职场中的我们要学会专注于自己的工作、事业，学会用专注来结缘成功。

世上可以去为之的事情有很多，但真正与自己有缘的却很少。所以，如果遇到了那个可以带给你成功的机会的事情，就一定要好好把握。专注于这项事业，每天向前走一点，就这样一直走下去，像罗文一样，那么你就找到了一条成功的捷径。

## 第七章

### 不断学习，首先是为了你自己

就是因为这样缺乏独立行动的能力，这样在道德上后知后觉，这样意志不坚，这样不乐意巩固和提高——这些东西使得个人美好理想实现的可能变得遥不可及。如果人们甚至都不愿为了自己而主动采取行动，那么，他们又怎么会为公众利益而努力呢？

——摘自《致加西亚的信》



## 比靠山更可靠的，是让自己变得有价值

在《致加西亚的信》中，作者哈伯德讲到关于职场中人不愿意提高自己时，是这样说的：“如果一个人甚至都不愿为了提高自己的工作待遇而主动采取行动去学习，那么，他们又怎么会为了老板的利益而努力呢？如果你登广告招聘一名速记员，应征者十之八九既不会拼写也不会正确使用标点符号，并且他们根本就不认为这是速记员应当具备的条件。”

哈伯德先生说得没错，职业技能，是职场中人最起码的素质，可以说如果一个人没有了技能，就失去了生存的“靠山”。而比靠山更可靠的，是让自己变得有价值，价值的提升，来自于不断的学习！

小刘是标准的职场精英，在现在的公司做了好几年，对公司的贡献也比较大，也算是元老级忠臣了。可是最近发生了一件让他郁闷不已的事情，公司有一个经理的肥缺，按照他对公司的忠诚来说，这就应该是专门留给小刘的位置，可到最后，这个肥缺却被一个来公司没多久的同

事收入囊中了。

小刘很不甘心，来到总经理面前控诉，总经理面对他的质问没多说什么，只是告诉他，失败在于总结，让他回去好好想一想就知道了。后来冷静下来后，他才慢慢发现，原来，在面对公司安排的任务上，那个同事总是表现得积极主动，做事也很谦虚认真，业绩十分出色，自然也就赢得了老板的赏识；最重要的是，他一直很好学，经常利用业余时间充电，善于把学到的新知识和技能马上通过实践运用到工作中去，这让老板对他赞赏有加。所以，这个空缺，自然就落到他身上了。

古人云：“业精于勤而荒于嬉。”在工作中，不进则退是不变的潜规则。也许，小刘本身的能力是没有问题的，但是，如果在原地停留的时间太长，松懈了继续学习的劲头，思路的弦也会生锈，慢慢就会被新知识淘汰；并且，他忽视了后来者居上的可能性，轻视了竞争对手的学习能力。

面对日益激烈的市场竞争，越来越多的企业面临着被淘汰的命运，于是让自己的员工成为技能全面的人才，已经成为各企业迫切的需求，因为只有这样才能降低成本，提高效率，以获得更丰厚的利润。因此越来越多的公司白领也不敢再安于现状了，他们纷纷开始投入精力为自己充电。因为学习是一种改变，也是最有力的竞争力。如何提高学习能力，如何在工作之余协调好学习时间，如何增强学习效果，从哪方面开始学习，成为现代职场人的困惑。

**要先学会拟定和执行学习计划。**学习是个循序渐进的事情，计划和目标很重要，而不是跟着感觉走。可以根据自己的职业目标和目前的状况，制定适合自己的学习计划，并要经常随着情况的变化而做出适度的调整。这种调整是指当自己的学习计划有些落后，跟不上发展的速度时的调整，而不是经常性地变更目标。

**学习永远都是最坚实有力的竞争力。**所以，这就需要职场人迅速地把握最新的信息 and 知识，更别忘记更新和创造。知识是多元化的，所以

学会筛选很重要。例如，有的经理助理会利用这个难得的工作机会，向身边的上司学习，然后抓紧时间把这些知识装入自己的口袋中，从而成为自己今后发展的基础。而有的人则认为做好自己的本职工作就可以了，至于份外的工作嘛，那就是其他同事的事情了。同理，有的职场人，没事的时候就无聊地喝喝茶，聊聊天。其实在做好份内工作的同时，完全可以“偷艺”，像有的聪明人所说的：“多难得的学习机会啊！”说不定自己以后也可以做个全面手呢。

**别忘记要在工作中不断总结经验和教训。**经验和教训是避免犯错的前车之鉴，并且有效性很高。所以，在工作中要养成经常总结的习惯，凡是会总结的人发展速度都很快。有句话说得好，“人不怕犯错，就怕不认识错。”认真回顾先前工作中失败的教训，使自己以后不再犯同样的错误，力求做得更好。其实有个很好的巩固方法就是分享和传承，将自己工作的经验和失败的教训，认真总结之后讲给别人听，这样会加深自己的印象。

**举一反三是一种智慧的学习方法。**可以说，举一反三是衡量学习能力的一个重要指标。举一反三是指能够灵活地把相似的事用在不同的地方。比如老板告知某某事情要如何做，如果自己可以自觉地在今后把这种工作经验和方式，用在其他类似事情的处理中，则具备了基本的举一反三能力。

**在岗培训是一件势在必行的事情。**在岗培训其实是一件对自我和公司都有利的事情，很多人之所以不在意，是因为他们大多认为这是自己为了公司的利益做出的贡献，而不是公司在给自己投资做培训。实际上，公司采取让员工边学边干的方式，是有风险的，因为公司无法预知他的学习成果，如果没有结果，公司只能是白白付出；如果他学成后选择离开，那公司的损失就更大了，这些意想不到的问题都有可能出现。所以聪明的职场人会很珍惜每一次的在岗培训，无论是面对什么样的工作，简单也好，复杂也罢，他都能认真研究，并且能在过程当中不断总

总结经验，以不断提高自己的技能。

**多种涉猎和爱好也是不可缺少的。**博学多才永远都没有坏处，一个爱好广泛的人会使自己的工作获得更高的效率，所以眼观六路耳听八方，多学多听多看多体会，这对自我的提高是很有益处的，无论是工作还是学习，都离不开丰富的爱好。爱好对培养工作的积极性和乐观性也是很有好处的，文学也好，艺术也罢，要培养一种爱好是需要投入一定的精力和时间的，而这种投入，完全可以培养出一个主动进取的工作态度。同时爱好可以带动一个人勤于动脑动手，这样自然也会协助提高思维能力和创造性。

一个不断学习的人，自然会变得有价值；而一个有价值的人，无论走到哪里，都会是一个人人人爱的“香饽饽”！



## 不想退就赶紧进；不想下就赶紧上

马克·戈尔曼看完《致加西亚的信》后写了一篇文章，名为《上帝为你做了什么》，在本文的结尾部分，他是这样说的：“卓越就在于比别人想得更多；冒更多的风险；有更多的梦想；有更高的期望。”

卓越，是一种“更高、更多、更好”的境界，而这个“更”正是一种努力学习、不断向上的精神。

在竞争日益激烈的工作环境中，到底什么才是让一个人恒久立于“不败之地”的因素？答案可能会有多种。但有一点是不容忽视的，那就是通过不断学习提高自己的能力，“提高”永远是一个充满优势的制胜法宝。

很大一部分参加工作后的职场中人，认为工作之后，就没有必要像学生时代那样积极学习了；或知道需要不断学习，但又找不到合适的学习环境和时机，更不懂得职场学习的方法，因此多年麻木工作后，蓦然发现自己已经是一个跟不上时代的老古董了，严重影响了自己今后的发展。出现这种现象的原因很简单，就是因为没有注重学习能力的提高。



能够拥有一份满意的工作是一件多么不容易的事情，而能“立稳脚跟”就更难了。如果不重视工作中的学习能力，不经常完善自己的知识和能力，不能胜任自己的工作，不能为公司带来更大的效益，就算你是硕士、博士甚至博士后，老板也会毫不犹豫地将你封杀出局。

所以，职场中人，如果你不想退就赶紧进；不想下就赶紧上。当你的职位出现危机时，不要抱怨上司的无情，实际上，问题出在你自己，你如果没有养成学习的好习惯，不能与时俱进，被淘汰那就是再正常不过的事情了。

诚然，工作之后的闲暇时间是越来越少了，我们绝对不可能像在学校那样有充分的时间可以利用。那么，在工作中如何提高自己呢？不妨尝试一下下面这几种方法。

**向上司学习。**在工作过程中，向上司学习是一个非常有利于自己今后发展的途径。人们曾经做过一个调查，很多好学的员工有60%的知识和技能是从自己的上司身上学到的。我们知道，上司是和我们处于同一战壕的战友，只不过他是冲锋在前指挥我们作战的队长而已，由于经常在一起切磋工作，因此他们的能力往往会无声地注入我们的身体中，这些都会凝聚下来，成为我们生命的养分。我们还知道，既然能称之为上司，就一定有“过人之处”，上司的资质和阅历都是经过千锤百炼而积淀下来的财富，很多方面都是值得我们学习的。因此，向自己的上司学习是职场中人获得提升的重要途径。另外，在工作的过程中要注意多发现问题，并随时记下来，在有合适的机会时，可以将这些问题拿出来和上司讨论，这样你不但可以得到学习的机会，还会因此而给上司留下好学的印象。我们可以通过向上司请教，观察上司的工作方法等多种途径学习到我们所欠缺的知识和技能。

**向同事学习。**在工作过程中，同事是真正与我们并肩作战的战友。三人行必有我师，无论是经验丰富的人还是涉世不深的人，只要我们善于发现，他们每个人身上或多或少都有可以帮助我们提升的知识和技

能。每个人的经历不一样，他的阅历也不一样，只有互相学习，才能将对方具备而自己不具备的东西学到手。而且，同事这种朝夕相处的关系是最有利于彼此学习的。

**向朋友学习。**“好朋友既是益友也是良师”，朋友其实是最愿意给自己帮助的人。朋友和同事还不一样，他们身上可能会有和我们职业相关的知识，也可能是一些新鲜的技能，所以，他们所掌握的一些知识和技能可能是我们在工作中很难学到的，而这些知识可以开拓我们的眼界，扩展我们的技能范围。

**通过互联网学习。**互联网上的知识可谓广博宽泛，所以在学习时要有所选择。很简单，可以通过信息搜索工具，快速准确地检索到我们所需要的知识和其他相关信息。

**通过书本学习。**书本学习是一条最古老并且经久不衰的渠道，网络的学习虽然很快，但是绝对没有书本知识全面、精准。如果你希望很系统地学习到某一方面的知识，那么借助书本，是最好的方式。

**向社会学习。**工作是一个社会性很强的活动，“社会是人生的大舞台”，唯有不脱离社会，常常和社会接轨，才能学习到社会中的一些良性知识，这是我们获得提高的最常见的方式。无论是身处办公室还是走出办公室，身边会经常冒出学习的机会，比如一段广告、一条新闻、陌生人的一句话都可能让我们受益匪浅。只要在工作中，我们能处处留心，时时观察，做一个有心人，那么身边学习的机会比比皆是。能在日常的工作中，为自己创造机会去发现和利用一些别人难以发现的学习机会的人，必将成为职场精英，他们也更容易获得成功。

不想退就赶紧进；不想下就赶紧上。没有学习，就没有资本，能力的提升是一个不断学习、总结经验、积累阅历的过程。成为叱咤风云的职场精英离不开不断学习的精神，只有不断地充实和完善自己，才能成为最后的赢家。



## 你要知道，老板最看重的是进取心

没有一个老板不喜欢好学上进的员工。作为一名职场中人，要想获得晋升，就要用自己的行动告诉老板，你在不断地改善自己的不足，努力提高自己的业务水平。你要用你的这份进取心来博得老板的欣赏，成为他眼中最值得投资的员工。

职场如战场，在职场上打拼，决胜的杀手锏，就是心存竞争意识，竞争意识是进取心的表现。企业的发展离不开创新和突破，而这些都需要通过员工的积极进取意识来实现，所以老板最看重的就是员工的进取心，员工的自我进步便是赢得老板芳心的最好途径。

如果你想成为老板眼中值得培养的员工，进取意识是必不可少的。这种进步始于一种不满足现状的心态。一个有发展的员工总是能在工作中发现自己的不足之处，也愿意接受别人的建议，以便于从中获得更多的经验与教训。

刘洋在英国大学毕业后回国，考取了英语专业八级证书，口语的

水平相当出色。于是她顺利进入一家外企做翻译，能拥有这样的工作，着实让朋友们羡慕不已。但刘洋只做了不到一年就离开了。因为老板认为，这份工作刘洋一开始做得还不错，但是她安于现状，自我满足，不求上进。后来她俨然已经把自己变成了一台没有思想，只会传声的老式机器，完全跟不上日益变化的发展了。所以，刘洋只能被淘汰。

后来，经一位亲戚引荐，也凭借自己出色的学历、能力和形象，刘洋来到了一家中外合资企业做总经理助理。由于亲戚关系这个后台，以及上司特别的关照，刘洋干得很舒心。但最后，这份工作她还是只干了一年不到。原因还是和上一次一样，老板厌烦了她的不求上进。于是，她再一次被老板炒了鱿鱼。

刘洋又发现，市场营销是一项很有挑战性的工作，于是她又来到一家刚刚起步的小公司，专门负责新产品在中国上市的营销分析。正如她所愿，这份工作让她尝到了挑战性和趣味性，月薪也达到了她满意的数字。可是，这份工作工作量特别大，常常加班加点，使她根本没有时间休息，强大的工作压力使她不堪重负。后来她渐渐开始变得懒散，不思进取……两年后，她还是和前两次一样，被老板辞退了。

一次次的失业让刘洋心力交瘁，感觉也越来越差。刘洋很困惑，自己在职场中摸爬滚打了这么多年，为什么却总也找不到自己的归属呢？自己究竟适合做什么样的工作？自己失败在什么地方？表面看上去，自己似乎可以胜任很多职业，但为什么每一样都做不好，也做不长呢？刘洋心里清楚，时光一天天在逝去，现在的自己就像走到了三岔路口，是该认真选择自己人生的时候了。

其实，刘洋是一个能力超凡的人，而她失败的最大原因在于进取心的缺乏！

美国前总统布什的信息局长贾斯廷·赛非，在读完《致加西亚的信》后说：“新闻办公室的每个人都被要求阅读这本书，书中的内容是我一直恪守的一条很好的指导原则，即不要因工作中的障碍而停滞不前，提高能力，不断进取，依靠自己完成任务。”

我们每个人都相信，如果罗文是一个自我满足、不思进取的人，那么总统就不会如此器重和信任他，将事关重大的送信任务交给他了！

所以，职场中的我们也应该明白，不断学习，积极进取，才是制胜职场的法宝。自己现在的能力不可能让你受用一生，要经常去寻找自身存在的不足，然后将这些缺点一一克服，这样才能挖掘自己的潜能，让自己成为一位最具竞争力的员工。

你是否遇到过这样的情况？因为对工作环境不是很熟悉，所以工作总是很难做到得心应手，也经常出错。而经过一段时间的学习后，你的业务水平达到了一定的水准，工作信心倍增，这时，你已经为自己总结了很多经验，当然更多的是沉积了一些问题，希望可以寻找机会和老板交流，目的是为了让老板了解你的进取心，让他知道你为了更好地适应工作，以配合公司的发展要求在不断地严格要求自己。

注意，这种交流方式很重要，如果姿态放得太高，会让老板觉得你恃才傲物，目中无人，做出一点小成绩就自以为是。所以，你要放低姿态，以谦虚的态度，最好使用汇报工作的口吻，向老板交代自己的工作情况。最后要点到主题，委婉地告诉老板，你需要他的建议和指点。

当老板发现你这一好学上进的品质之后，才会放心地将重要的工作交给你做，甚至愿意将公司的钥匙交给你。如果你总是不改变现状，老板只会对你失望，你将永远无法获得晋升。即便有一天当你认识到自己的错误，希望可以挽回局面的时候，老板可能早已对你失去了耐心。

一些年纪较长的老板，尤为重视员工的进取心。他们因为年纪的缘故，有时工作起来明显已经力不从心了。他们希望通过与年轻的下属一起共事，可以改变自己苍老的心境，让自己变得活力四射。当然更重要的是他们可以把自己多年积攒的经验和教训传授给下属，帮助他们不断地成长，以便更好辅助自己的工作。所以，这实在是一个难得的学习机会。

有的人不愿意和老板交流，是为了掩盖自己的不足之处。但事实上老板不在乎员工是否有缺点，而在乎的是改正缺点、不断进步的心态。戴尔电脑公司的老总说过：“如果说除了生命之外，我们还有一样东西不可放弃的话，那就是学习。”优秀的老板都是学习型人才，他们更希望自己的员工成为学习型人才。如果你恰巧就是这样一位员工，那就大胆地表现自己吧，让他知道你是最对他胃口的人，他自然会重用你。

有的人可能认为和老板沟通实在是一件很难为情的事，觉得主动向老板表示自己的进步是一种炫耀，容易让老板误会自己。其实，一个精明的老板是不会排斥一个乐于提高自己的员工的，他只会为你的工作态度感到欣慰。所以，大胆地去向老板推销自己吧，你会受益匪浅的。

不要认为你和老板是势不两立的敌我双方，这容易使彼此产生隔膜，老板也会觉得你是一个自视清高的人。职场上，只有傻瓜才将自己和老板隔离呢！别忘记，良好的学习能力，再加上优秀的沟通能力，就等于升职加薪。

事出有因，如果有一天你发现自己一事无成，那时你不要抱怨老板没有慧眼，也不要抱怨老板不给你机会。因为你从一开始就没有向他证明你的进取心，老板看不到你的进取心，自然会认为你对工作不够尽心，把你打入“冷宫”是必然。



## 为自己树立“假想敌”，是一种动力

身在职场，处处都是竞争，所以，我们需要经常为自己树立一个“假想敌”，来获得决胜的动力。

试想人生的每个阶段，是不是都需要“敌人”的存在，自己做事才有劲头？才有紧迫感和动力？很多人之所以能获得成功，很大一部分原因是“假想敌”给了他动力，上学期间，工作之后，甚至成了领导后，在人生的各个阶段，似乎都离不开“假想敌”的激励。

一般而言，职场“假想敌”是那种隐而未显，只存在于我们内心，是我们给自己工作动力、激励自己不断前进的心理对手。他如同一粒兴奋剂，令人激情澎湃，精力无限，给人不断向前冲的动力。

其实，当我们某一天回顾自己奋斗的艰辛历程时，会蓦然发现，正是因为那个假想敌的存在，我们才有了今天的成功。没有他的压迫感，没有他挡在我们前面的身影，自己怎么会舍得花那么大的力气去排除万难？只为了超越他，只为了给自己争口气！

其实，职场中人为自己设置一个“假想敌”就是为了加强自己的竞



争意识，让他常常来催促自己，使自己紧绷神经，高度戒备，没有丝毫懈怠。

参加黄埔军校培训的学员，每堂课老师都会提问到一个问题：你用什么样的心态来面对竞争？大部分人的回答是：相信自我，肯定自我，但老师的回答是：树敌心态。这也正是黄埔成功的两大重要武器，即心中有敌人，为了战胜而学习，为了生存而学习！

“敌人”就是最好的榜样，敌人有的，我一定也要有。所以，职场中的你，不妨看一看你的周围，有没有你的“榜样”，有没有你的敌人，有没有你要超越的目标。如果找到了，好，那就锁定目标，制定出你的个人战略，立即行动，打败他们。谁先抖掉身上的尘土站起来，谁就是那匹跃出井底的千里马，谁就获得了奔跑的机会，谁就能成功。因为，只要你想，你就能。

不难发现，凡是身处战场中的人，一旦听到有关敌人的消息，就会立刻提高警觉，全副武装，准备迎接战斗。虽说和平年代不再需要真正意义上的战争，但是工作中的我们，依旧需要“敌人”的压力，否则会失去奋斗的精神，没了前进的动力。所以，“假想敌”不是一种心胸狭隘的象征，而是职场中必不可少的催化剂，它可以给予一个人必要的危机感。

“假想敌”是一门艺术。我们从中获取的不仅仅是动力，更是一种战胜他人后的征服感、荣誉感、成就感。这个目标最好是你身边的人，他可以是朋友、同事或同学，尤其是同事。把某个与自己有冲突的人视为假想敌，即你觉得能力比自己强的，或是最具竞争力的、使自己的地位岌岌可危的人。而且是可以让你天天看到直接可以参照的对象，像办公室里那位深受老板器重的前辈，或是朋友圈里的优秀人物等。

不要过于好高骛远，把李嘉诚当假想敌，那你就会活在不断的失意和挫败中。设立假想敌也要注意循序渐进，等到打败第一阶段的假想敌



后，再找下一个难度更高的目标。这样一个个击败后，你自然会获得满意的成就感。

罗文就是一个心里时刻存留“假想敌”，处处都抱有危机感的人。当结束了送信之旅的第二段路程后，他对自己前面的工作做出了这样的总结：“到目前为止我们已经经历了许多危险，然而，从这一刻起，将有更多的危险等着我们。西班牙军队正在大肆搜捕古巴人，由号称‘屠夫’的韦勒率领的部队，无论对武装人员还是从集中营中出逃的难民——即使他们手无寸铁，一经发现，决不留情。我知道，送信给加西亚余下的路途将更加艰险，将会有更多的敌人出现，但是这些我必须去面对。”

谁又能说罗文的成功不是来自“敌人”的压力和激发呢？

但是有一个问题需要注意，“假想敌”也要运用恰当，如果运用不当，就会招来适得其反的效果。

著名诗人余光中曾写了一篇文章《我的四个假想敌》，大概内容是父亲把女婿视为偷走女儿对父亲的爱的假想敌。文章内容很真实，嫁人前的女儿是属于父亲的，嫁人后就完全属于丈夫了，不再是父亲的掌上明珠，这是丈夫和父亲之间的敌对矛盾。

假想敌来自于人与人之间的利益冲突。在我们的生活中也的确存在着这样的事情，听说在有的家庭中，一些孩子就会把兄弟姐妹视为假想敌，做出一些邪恶的事情，亲手掐死自己同胞兄弟姐妹，这个问题已经不是一个新鲜的话题，它真真切切地发生过。

上面两个例子虽然不是发生在职场中，但是我们从中不难看出，如果“假想敌”不是被自己作为动力来看待，而是作为一个嫉妒和仇恨的邪恶之人来看待，那么就会招致“物极必反”的后果。

如果，当你发现公司里的某个同事强过自己的时候，你会产生怀恨的心理，并在心里视其为敌，甚至希望他永远消失。那么，这个“假

想敌”就已经不再是你工作的动力，而是变成了你心里真正意义上的敌人。这个时候，你就要学会面对自己内心最真实的感受。如果真的是这样，那就要改变这种心理状态，宁愿不要假想敌，也不去为自己树立真正的敌人，它会破坏你的人际关系，使你最终丧失人脉资源。不妨尝试着将那个假想敌看成自己的好朋友和知己，试着去学习他，理解他，用真诚和善良去感动他。选择拥有“假想敌”，如果他是你获得成功的动力；选择放弃“假想敌”，如果他是令你失去自我的毒药。

所以，只要你能拿捏好火候，在工作中确定一个假想敌还是很有好处的。当你遇到困难准备放弃的时候，是那个假想敌一直在前面引领着你不断追逐，永不止息。因为你知道，要想超越心中的敌人，就不能偷懒，只有时刻给自己紧迫感，才能不断地去获取进步。



## 提高，是为成功的冲刺积蓄力量

谈到提高和进步的问题，不少职场中人往往会伤感，原因是看不懂也看不到自己的进步，而且还为看不到自己的进步而颓废沮丧。什么是提高呢？看起来这是一个极为简单而平常的话题，似乎没什么复杂的，但真的要认真地回答和面对的时候，可能有很多人还未必能答得全面，看得透彻。

其实，提高就是每天一点进步的积累，是为未来成功的冲刺积蓄力量。

罗文在启程前，瓦格纳上校曾语重心长地说了这样一番话：“总统已经选派你去送信给加西亚将军，他可能在古巴东部某个地方。你的任务是从他那儿获得军事情报，及时更新，并根据有效性将其整理好。”

这番临行前的交代听起来没什么特别之处，但是，有一点是很关键的，那就是要“及时更新”。“及时更新”其实就是一种创新意识，在加西亚的年代，战事每天都在变化，这就要求一个军人要不断学习新的

军事知识，不断进步，才能不断更新战略，最终获取成功。而身处瞬息万变的现代化职场，同样要求我们要“及时更新”，才能达成卓越！

我们总以为每天像旋转木马一样重复着眼前的工作，不出错，尽量做好，就是一个真正的敬业者了，其实这种无创新的平淡工作就是一种停滞，无论是对于个人还是企业，都隐藏着潜在的危险。在这样一个竞争激烈的职场中，不进则退是不变的规则。如果每个员工都没有一点危机感，心安理得地在原地踏步，那么被淘汰也是必然的结局了。

所以，我们需要提高，需要进步，因为提高是为成功的冲刺积蓄力量！每天进步一点点，不断学习，不断提高，才能积少成多，积小胜为大胜。

提高与进步，首先要建立在脚踏实地的基础上，这样平稳的进步才能更加坚实。每天的那么一小点进步来自于每个人身边的小事，唯有耐心等待才能逐步地累积，慢慢培养起自己不断学习、不断进取的习惯。例如，一个人学习英语，你昨天背会了1个单词，今天进步一点，那就是2个，后天再进步一点，那就是4个。如此累计地发展，你虽然感觉不到自己的进步有多么明显，但你每天都在成长，用不了多久，你的词汇量就会大大增加……这样一年下来，你的英语水平就会大大提高，这就是你自己创造的奇迹。

但有一点要注意，那就是要学会在进步的过程中总结自己。其实，要每天进步一点并不是难事，关键在于你如何看待自己昨天的状态，回顾昨天并不是停滞不前，而是对自己的过去做一个深刻的总结和检讨，为自己总结前车之鉴，以免今后重蹈覆辙。一个不善于总结的人，永远不会从错误中走出来，也看不到下一个成功的机会；一个不善于检讨的人，他也只能在后知后觉中错失不可多得的职场良缘。

张延每当回忆起自己的创业经历，总是感到痛心疾首，但过后其实想想，他的失败也在情理当中。张延是一家电器维修店的老板，开店时也是踌躇满志，再加上自己也算是一个有头脑的商人，应该可以做好做

大的，但是，经营上的不慎还是葬送了自己的好买卖。

张延一直就是搞电器维修的，以前给别人打了一段时间的工。后来技术慢慢成熟，再加上对这个行业越来越熟悉，于是自立门户开了一家自己的维修店。开店之初，凭着多年的经验，生意也还不错，事业做得如火如荼。

渐渐地，张延的电器维修店在当地也已经小有名气。然而，渐渐地，当越来越多的人发现了他赚钱的商机后，周围的竞争对手开始频频出现了。虽说以前自己的经验很丰富，但是自己本身就没学过专业的维修知识，于是他的压力也越来越大，光凭着自己以前积累下来的一些人气及经验，他不知道自己还能走多远。

然而，市场规律告诉我们，随着技术水平的进步，创新思维的改进，市场竞争会越来越激烈。张延发现他的竞争对手XXX的店面就开在隔壁，一开始张延没把他放在眼里，本以为对方的技术应该不及自己，但渐渐地他发现，XXX技术上比自己更专业，而自己除了以前的那点经验外，很多专业的维修知识已经开始落后了，后来才知道XXX接受过专业的维修培训。于是慢慢地，大量顾客群体开始流失，最终张延的店关门大吉。

但是失败的张延没有灰心，他准备东山再起，他清楚地认识到自己失败的最大原因就是，以为曾经的经验可以够用一辈子的，岂不知时代在进步，各种知识也在革新，如果自己不重新学习，不能追求进步与提高，那就只能停滞不前。认识到这一点后，他为自己报了一个电器维修培训班，准备去学习些更专业的技术，并调整好自己的心态，准备向二次创业冲刺。

其实，职场中人要想提高自己，只需要每天持之以恒，行动起来，认真落实每一步学习计划，不断地自我总结。这样，当更高的目标一点点出现后，压力也会随之而来。而压力必会带来动力，有了动力的推动，进步就会尾随而至，这样我们的工作就会充满激情。有激情的工作和生活才会具有新鲜感，这种“新鲜感”会为一个人注入源源不断的自信心。有了自信心，对工作的爱也会油然而生。这样我们就会每天不断

进步，积少成多，慢慢积蓄力量步入成功。

所以说，超越并不是一种口号，而是一种力量。这种力量可以赋予一个人生命，它是一种永无止境的学习过程，它培养了职场中人不断挑战自我的动力，它给予了员工积极的创造力，这种力量是伟大的，可以把每个人的潜力激发出来，使之更矫健地奔跑在通往成功的赛道上。

成功是每一个人的梦想，积沙成丘是亘古不变的真理。只要我们坚持每天努力一点点，不放松任何一个学习的机会，就一定能提高自己，提高工作效率。这样下去，总有一天你会成为企业需要的人才，你会得到老板的青睐，并有机会获得职场的晋升良机。

## 第八章

### 原来工作也可以大快朵颐

革命党的人都坚信人应该无所顾忌地大快朵颐。他们首先给我的是一杯牙买加朗姆酒。虽然我们在9个小时左右的时间里行进了70多英里，途中换了两班人马，但是，我一点都不觉得疲倦，只觉得这杯朗姆酒是那么地令人愉快！

——摘自《致加西亚的信》



## 谁说工作不可以大快朵颐

“激情与你的性格无关，与你从事的工作无关，与年龄无关，关键在于你是否想拥有它，你是否想使你的生活充满‘激情’。”好利来总裁、摄影家罗红如是说。

特别欣赏《致加西亚的信》中一个感人的场面：当罗文快马加鞭地大约赶了一个小时的路程之后，他们在一栋房屋前停了下来。屋内昏暗的灯光映出了房子的轮廓，等待他们的是一顿丰盛的晚餐，革命党的人都坚信人应该无所顾忌地大快朵颐。

人们总以为送信的过程就是一个教条死板、死气沉沉的过程，实则不然。正因为工作太过艰辛和负累，所以才更需要一种激情的气氛来冲淡那份化不开的压抑。

微软的员工都非常希望自己有机会去参加一些全球性的公司内部会议，这些会议对新入职的员工来说有一种强大的震撼力。成千上万的人聚在一起互相交流工作心得，每个人的脸上都洋溢着对工作近乎疯狂的



爱意和对客户最真挚的热情，这样的会议很多时候都是在大家的欢呼雀跃，甚至是热泪盈眶的情况下圆满结束的。这些场景充分显示了工作激情所带来的感染力。一位微软人说：“丧失了工作的激情，你在和客户交流的时候就很难带动他们的购买欲望，这种热情就是一个公司的招牌和说服力，在微软工作，热情与聪明一样重要。”

其实，所谓“激情”，就是用热情洋溢的心，来融入到每项工作中，不被工作压力束缚，不被困难吓倒，不屈服于挫败，不羁绊于名利，始终保持蓬勃阳光的浩然朝气。

每个职场中人都会有类似的体会，当激情袭来时，我们的热情空前高涨，信心十足，干劲百倍，觉得自己身体内部不时地迸发出源源不断的力量和智慧。

**激情是一种充满力量的精神资源，它产生的能量是常人所无法想象的，它能让我们以良好的感觉和高昂的情绪，在快乐的状况下，把全身的每一个细胞都调动起来，协助我们完成内心渴望的工作。**

不知道大家有没有发现，当我们刚刚参加工作时，或者是步入一个新的工作岗位时，总是整装待发，充满激情，总会认真、努力地去完成工作，以提高自己的业务水平。然而，随着工作经验的积累，以及对眼前工作的逐步了解和熟悉，我们却丢失了往日的激情，感叹着工作的无聊、乏味。虽然我们一如既往地做着同样的工作，也能像从前一样顺利地完成任务，但却学会了“忙里偷闲”，学会了用上网和闲聊来打发时间，本来可以用5个小时完成的工作，也要平均分配到9个小时里面，过着不咸不淡的日子，任凭时间匆匆而逝。忽然有一天，发觉那个曾经远远跟在自己后面的同事，反而将自己甩在后面，心中更是失落不已，但心已经麻木了，不知道该去哪里去寻觅往日的工作激情。

相信这样的事情在我们的职业生涯中都出现过。“在职厌职”、“工作并无聊着”是很多职场中人的心态。在老板看来，最为痛心的是，一个大有前途、满怀激情的员工，变成了一个对待工作平淡如水的

员工。这些员工，他们随遇而安，随波逐流，安于现状，不愿意改变。然而，我们却忽略了一点，由于我们的冷淡和停滞而拖了企业的后腿，使得企业被牵制不前，最终被市场所淘汰。所以，企业为了自保，只能将没有激情的员工淘汰。

比尔·盖茨曾说过：“每天醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”谁说工作不可以大快朵颐，工作需要激情，激情是为了更好地工作。

很多时候，职场中的我们像旋转木马般无休止地重复一件工作，的确很枯燥很乏味，有时候甚至会产生放弃的念头。过后仔细酌量，才发现那实在是幼稚的念头。失去激情时最好的方式是再次寻找，而不是选择放弃和逃避。

做一项工作时间长了，难免会产生厌倦情绪。这就好比婚姻，两个人在一起待久了，肯定会出现“视觉疲劳”。那是因为生活中缺少了激情，没有了激情，无论如何用心做事，都不会做好。其实我们每个人都存在潜在的激情，只是爱好和兴趣不同罢了，比如有些人喜欢运动，对待运动的激情就会永不止息；有些人喜欢阅读，博览群书就是终其一生的爱好；还有人喜欢逛街，只要去逛街就立刻变得激情澎湃。这是因为这些爱好和兴趣就是让他们保持激情的亢奋因子，如果能将这些亢奋因子投入到工作中，同样也能收获大快朵颐的幸福工作。

哪一个成功人士，不是靠着自己的激情和创造力，在工作中积累经验，最终获得卓越的成就的。热爱工作，把工作当做人生的乐趣，对工作投入百分之百的热情，工作效率就会慢慢提高，这就是我们常说的“激情创造效益”。

每当“不想做了”的念头涌上心头时，都是激情消失殆尽的表现。到底怎么样才能让我们将遗失许久的激情再次寻找回来呢？有几个方法值得尝试。

**选择自己喜欢的工作，用心经营自己的事业。**每个人对工作的理解

都不一样，有的人觉得工作就是赚钱的手段，而有的人却觉得工作是一件实现自我价值、意义非凡的事情，他把工作当做一种爱好，充满激情地去对待每一件事情。有激情才能有动力，最终也能获得成功。

**如果实在没有兴趣和精力工作了，那就休息一下。**就像罗文在工作之余，大快朵颐地享受丰盛的晚餐一样，你也可以学着劳逸结合，给自己一点休息的空间。你可以晚上抽空出去散散步，或者去看一场话剧，听一场音乐会，这样既丰富了生活也陶冶了情操，岂不是一举两得？

**适时地停下工作，做出自我调整和自我反省。**一个人之所以丧失激情，是因为他长期地“不识庐山真面目，只因身在此山中”。一个人不走出来，冷静地审视自己，就很难认识自己。能适时地自我反省，调整心态，才能将遗失的激情重新找回。

身在职场，压力原本就很大，如果没有激情，那工作只能是一种折磨。激情可以给人自由，让人呼吸到新鲜的空气；激情还可以互相感染，让身边的每个人都热情澎湃；没有激情就没有动力和能量，就没有成功。所以，就让我们随时释放自己的激情吧！



## 这杯朗姆酒是多么地令人愉快

在《致加西亚的信》中，罗文说过这样一句振奋人心的话：“虽然我们在9个小时左右的时间里行进了70多英里，途中换了两班人马，但是，我一点都不觉得疲倦，只觉得这杯朗姆酒是那么地令人愉快。”

这就是一种快乐工作的心态。无论工作多么艰辛，无论前途多么渺茫，只要心中还有激情在，就能嗅到美味的朗姆酒，就能感知到身边的快乐，就能体会到工作的愉悦。如果能保持这样的情绪，工作就不再是一种枷锁，而是美丽生活的一部分。

在英国的小镇上，有一名农夫叫威廉，他的农场经营得还算不错。工作之余，他还喜欢买彩票，虽然他一直没有中过大奖。后来，幸运还是临到了他的身上，他居然中了大奖，成了镇上备受瞩目的百万富翁。中奖的那天，他在自己家里宴请宾朋，与大家一起狂欢庆祝。那天晚上，唯一不开心的只有农场主，因为他将失去一名优秀的员工，他想威廉一定不再需要这份工作。

第二天，当农场主打算另觅新人时，威廉回来了。他兴致勃勃地说：“我做了这么多年的农夫，其他工作我也做不了啊。而且如果真的让我赋闲在家，那就再也体验不到工作的快乐了，生活该多么无聊啊！”于是，威廉又吹着口哨开始了他的工作。很快，威廉身边的朋友开始多了起来，倒不是因为他有钱的缘故，而是当人们发现他虽然很有钱却依然坚持这里的工作时，都很钦佩于他乐观积极的工作态度。

后来，一些记者慕名来采访他，好奇他为什么都成为百万富翁了，还坚持做这种低下的工作？他一手端着锄头，一手拿着爬犁对记者说：“我从小就喜欢农夫的工作，并在父母亲的反对之下依旧坚持自己的工作，我不觉得农夫的工作就很低下，我非常热爱我的工作。而且，我喜欢这里的一切，喜欢我的老板和同事，我非常快乐，我的工作让我的人生充满了快乐。我不能因为有钱了就抛弃了快乐的工作，是的，我做不到。”

在威廉看来，快乐工作就是自己精彩人生不可或缺的一部分。

其实，职场中人对于自己所从事的工作，爱与不爱，苦与乐，不过牵系于一念之间。有人成天为了一时的困境闷闷不乐，抱怨工作环境和待遇不好；有人虽然也会遇到挫折，但是天天笑脸相对，苦中作乐，把工作当享受。工作带给你的是快乐还是痛苦，完全在于你自己的工作态度。

**快乐工作首先要热爱工作，就是找到工作的激情点。**有些人总是觉得工作乏味无趣，满眼看到的都是工作的艰辛与压力、挫折与枯燥。而当你换一个角度，用不同的眼光来审视工作时，你会发现工作也有令人愉悦的一面，只要你能善待工作，热爱工作，工作就能给予你爱的回报，只有这样你才能变得轻松，变得从容，变得愉快，进而获得成功。比如，做市场营销的人员，当你联系了一段时期的客户，而暂时看不到效果时，不要灰心丧气，你应该快乐起来，因为你已通过努力，建立起客户关系网，要保持乐观的心态，不言放弃，认真地继续跟进培养，总会有惊喜的。做客户服务的人员，也应该有快乐感，无论程序多么烦

琐，客户有多难缠，你总是面带微笑，耐心、细致地对待每一个客户的问题，即使再烦，再累，也能平静处理，完毕后，还不忘记真诚地说一句：“您还有什么需要帮忙的吗？”这时，当你看到客人以满意的笑脸回应你时，你能不快乐吗？

工作是为了更快乐地生活，怎样才能从工作中得到更多快乐呢？

**要先学会从内心寻找快乐。**让自己的工作变快乐其实很简单，快乐由心而来，只要给予自己一个健康乐观的心态，就可以选择快乐地工作，只要你能把握好对待工作的态度。态度可以决定你的人生，这种说法一点都不为过，态度可以成就一个人，也可以毁灭一个人，这一切在于你如何把握和选择。一个能看懂自己需要什么的人，比贪得无厌、毫无目标的人更容易获得快乐。

**在工作中发掘你喜欢的事。**每个人都有可能喜欢或者不喜欢眼前的工作。但是有一点你一定要做到，那就是要学会从乏味的工作中寻找一些乐趣，也许你认为这是不可能的，但是要相信自己，你可以做到！你既然能胜任这份工作，那就说明你们之间有缘分，也有一定的交合点，所以要尝试着从每天的工作中寻找乐趣，挖掘工作的激情点。如果你每天都看到工作中的乐趣和激情，那么你目前的工作就会变得更加有意义。

**在团队中寻找快乐。**愉快的心情很多时候来自周围的同事和领导，相亲相爱如一家的工作环境和集体能给予人力量和信心，不够融洽的工作环境容易让人心生厌倦。所以，要想获得愉快的工作，就要学会自己营造愉快的工作环境。平时为人处世不要只顾自己，学会为别人考虑，给予别人帮助，这样自然会为自己赢得人脉。当同事之间发生冲突时，要学会冷静处理，避免针锋相对，多一点宽容和理解，可以为彼此带来关系的和谐。

**在劳逸结合中寻找快乐。**生活与工作需要互相调节，别忘记在忙碌工作后，试着去放松自己的身心，让自己恢复体力，以储备下一次工作

的精力。你可以带着孩子回家看看很久不见的父母；你也可以邀上三五知己去KTV尽情地唱个够；或是在假期里背着行囊为自己策划一次独自远行……总之，有了充沛的休息之后你才能有更多的精力去面对新的工作，接受更高层次的挑战。

就像罗文说的，这杯朗姆酒是多么地令人愉快。没错，快乐工作，其实就是善待自己，你的身体也会因为你的愉快而保持健康。无论现在你的职业生涯处于何种状态，你都将成为自己心里那个最成功的人！



## 激情工作，但不做“工作狂”

其实，疯狂地工作与激情地工作，有点像双胞胎，在对待工作的态度和观念方面，看起来有几分相似，所以很容易被人混为一谈。其实，狂热工作和激情工作还是存在着很大的区别的，衡量的标准就是一个人除了工作，是否能协调好生活以及各种感情关系。而工作狂是只有工作而没有其他社会活动的人。

工作狂对于工作，完全达到了一种痴迷的程度，一种极其狂热的境界。工作就是他们生活的全部，他们不能没有工作，只要脱离工作，就觉得很不开心，他们人生最大的快乐就是工作。因此，面对高压力、高负荷的工作他们一点都不觉得痛苦，反之，他们常常会乐此不疲，他们的工作时间往往每天超过12个小时以上！

基本上，他们一天到晚都在工作，没有严格的上下班时间，上班时他们自然会埋头苦干，下班时间他们依然沉浸在工作状态中，就算回到家里，他们依然在思考着工作的问题，谋算明天的工作计划。公司对他来说，是一个可以工作也可以随时休息的地方，而家对他来说，只是



工作的另一个地点。家跟公司，对他来说也没什么区别，然而，这种工作程度已经严重影响了感情、家庭生活。

相反，一个充满激情的工作者可以通过巧妙的办法去协调自己的工作、感情和生活，并懂得在认真工作的过程中享受快乐，劳逸结合，工作不但不会成为影响生活的导火线，反而会成为快乐生活的调味剂。

所以，职场中的我们，要做一个充满激情的工作者，而不是“工作狂”！

罗文在送信的第二段路程刚刚开始之际，他虽然知道前面的道路也许更加坎坷艰难，但还是不忘适度调节自己，欣赏一下海上的美景：“海上航行到约下午四点钟的时候，乌云尽散，马埃斯特腊山——古巴岛的主山脉沐浴在金色的阳光下，尽显其美丽与壮观。这就像掀起遮布，将一位艺术大师无与伦比的绘画杰作展现在了你的面前。在这里，色彩、人群、山峰、陆地和大海交相辉映，融为一体，壮丽辉煌。”

一个怀揣国家艰巨使命的人，尚且能如此轻松豁达地面对自己的压力，何况是职场中的我们呢？还有什么理由让自己深陷压抑的工作中不可自拔呢？不妨学习罗文的悠然心态，也许会收获不一样的惊喜呢。

“工作狂”在很多时候都是以贬义词的形式出现的，在人们眼中，“工作狂”就是强迫症患者，典型的完美主义，他的健康也会因为压力而出现各种问题……总之，他们无法享受到快乐和健康的生活。“工作狂”们总是有很多的危机感，迫使他们不得不奋力工作。他们一般都是职位偏高、待遇丰厚的白领，工作表面光鲜，却没有实质的快乐感，很多人最后甚至被工作击垮，付出了沉重的身体代价。他们迷失了自己，不知道努力工作的终点到底在哪里。

晓云是外企的白领，她能力超群，出类拔萃，一直深得领导赏识。前不久，晓云凭借自己的工作能力和业绩被提拔为部门经理，这实在是让同事们羡慕不已。但对晓云来说，好端端的晋升竟然变成了一场噩梦。身处高位的晓云压力很大，她每天都处于焦虑状态，不是担心工作做不好，领导不满意，就是害怕工作出现闪失，下属看笑话。于是，她强迫自己疯狂地工作，以避免自己所顾虑的情况发生。

渐渐地，晓云被繁重的工作折磨得焦头烂额。她的思维开始变得混乱，注意力不集中，经常失眠，总感觉头晕乏力，没有精力，工作效率急剧下降，服用安眠药也无济于事，最后不得不休假回家。之后晓云的精神状态一直处于恍惚之中，甚至产生了轻生的想法。

职场中人竞争压力过大，对自己要求又过高，导致整天像陀螺般周而复始地拼命工作，但是如果不从这种“工作狂”的状态中走出来，用健康的、张弛有度的方式来面对工作和生活，结果更易罹患心理疾病。所以，职场中人要大声喊出自己的心声：“我们只要激情，不要紧张！”

那么，到底该如何做到远离“工作狂”的状态呢？

**首先，要调整好自己的心态和思路。**弄明白工作是工作，生活是生活。不能光要工作不要生活，也不能光要生活不要工作。工作时要充满激情，生活时要充满快乐。工作不是生活的全部，更不是生命的全部。一个人对于工作和成功的追求是没有止境的，但我们的健康和情感却是有限的，如果我们继续疯狂地工作，我们有可能会赔上时间、健康与情感，甚至自己的一生，这是得不偿失的！

你也可以在下班后，在完成一天的工作后，做一些自己喜欢做的事情，处理一些需要去处理的生活中的事情，以调节自己的紧张状态，让自己身心舒畅。

要学会信任别人，不要什么都放心不下，将别人可以做的工作交给别人去做，有时候放手也是一种快乐的工作方式。

无论如何，要常常告诉自己，工作不是你一生的全部，别忘了你的家人、朋友和爱人。如果你在这些事情上留有遗憾，那将会成为一辈子的愧疚。

所幸，“工作狂”已经成为过去式了，现在职场更加信奉“工作就是娱乐”，这是非常明智的做法。因为员工如能在工作中点燃激情，发现乐趣，这种源于工作动力的愉悦感，就能激发他们的工作欲望，帮助他们达到阳光健康的工作新境界。而这，也正是工作的最高境界！



## 眼前的美景让你暂时将压力抛却

职场中的人们一直在寻找“激情工作，快乐生活”的“秘方”，希望能够在做好本职工作的前提下，体会到生活的快乐。其实，适时减压，用一种特别的方式将压力暂时抛诸脑后，就是一种最好的秘方。我们也有理由相信，只要懂得如何为自己减压，就能让自己的工作、生活变得更加充满激情。

“越成长，越发展，压力就越大。”压力是一种自我心理因素，没有自我危机感和安全感，人就不会有压力，比如自然界，很多动物之所以能感觉到压力，是因为弱肉强食的危机感，而它们的压力也只存在于死亡威胁的当下。

罗文在送信的艰辛路途中，压力重重是可想而知。但是他并没有将自己浸入忧心忡忡的漩涡不可自拔，而是乐观面对，时刻保持激情，并不忘为自己适时减压。他是这样来描述自己的感受的：“尽管我完全明白自己肩负的使命有多么重要，但那一刻我依然为眼前的热带雨林所吸引而暂时将之抛诸脑后。这里的夜晚和白天一样美丽，不同的是，在阳

光下，这是一个四季常青的植物世界，到晚上则变成了昆虫的世界，它们飞来飞去吸引着人们的注意力。”

谁都知道罗文此去凶多吉少，而且他还怀揣决定着一个国家和民族命运的信件，这些都是他心头的巨大压力。但是，他依然能如此平静地处理自己的情绪，他甚至能感受到美丽的夜晚、四季常青的植物世界、变幻莫测的昆虫世界。这实属难得，也值得职场中人深思和学习！

小张是一家合资企业的白领，聪明能干，工作一直做得很出色，很受领导赏识，不久她就晋升为部门经理。

一个部门在一起办公的人不算多，也就十几个人。大家在一起工作，每个人有什么小小的举动，其他人也都很容易发现。自从小张升职后，她发现同事们开始冷淡她，彼此间有说有笑，可小张一出现，大家就板着脸不说话了，然后其他几个人神秘地会心一笑。为此，小张很郁闷。

为什么他们会这样？小张心里极度压抑，不知道向谁诉说。她曾经试图和男朋友倾诉，可是男朋友也没什么对策，也只能安慰她几句。

顶着压力，小张开始为自己寻找排解的方式。面对同事的流言蜚语，她采取“两耳不闻窗外事”的办法，不多想，不乱想，一心一意做好本职工作。更何况，她是经理，不能分心，还有很多事情等着她去处理呢。只要是和工作有关的事情，她都会交代员工们去做，至于工作之外的时间他们怎么折腾，就不在自己的管辖范围内了。

后来，当同事发现冷战对小张没有太大的效果时，便开始另想计谋。一天，总经理找小张谈话，批评她不该擅自做主，自以为是。小张很清楚是怎么回事，于是向领导一五一十地说明事情的起因。单位领导原本也很了解她，听了她的申辩，便都明白了。

但是，从那时起，小张就进入了漫长的压抑期。虽然她的职位很让人羡慕，但是处在上压下挤的人际关系网里，她的压力可想而知，怎么可能有激情来投入工作呢？她也知道如果想走出这种局面，谁都帮不了自己，只有自己帮自己，自我调节，走出压力。

于是，她首先坚定自己的心态，告诉自己一切都会过去的。当遇到被领导误会并遭受无故指责或遇到同事毁谤挤兑之类的事时，她一般都是先置之不理，将这些事情放下，然后自己安慰自己，自己找乐子。或者去KTV唱歌，或者和朋友约着出去喝咖啡，再去做做运动，给自己一个缓冲的时间。慢慢地，小张的心情不再抑郁了。

很多人在刚刚跨入职场之初，不但激情高涨，而且对未来的职业充满了厚望。但做到一段时间之后，工作就进入了麻木倦怠期，感觉自己像机器人一样，公司，家里，两点一线，一点激情都没有了。很多人不禁要问，自己曾经的工作激情到底“跑”到哪里去了呢？到底该去哪里找回那个激情飞扬的自己呢？

其实，就像故事中的小张一样，激情的丧失，来源于压力，来源于背后的辛苦与焦虑。很多职场中人都有抑郁性心理障碍，究其原因还是因为他们的心理压力过重。随着生活和工作节奏的加快，以及竞争意识的日益严峻，总感觉自己有一天会惨遭被淘汰的命运，在这样的压力之下，人又怎么会有工作激情呢？

要消除心中的压力，首先要消除不健康的心态。许多职场中人把工作压力视为地狱。其实，地狱和天堂只是一念之差，只要你愿意将工作当做享受，你就可以获得激情和快乐。有些人对待压力的态度比较极端，比方说对峙、争端、升职、自残，等等，这样下去，只能让自己走入更痛苦的境地。消极的办法不是解决问题的办法，只能适得其反。这时，你可以采取自娱自乐的工作方式，虽说工作是个严肃的事情，但是你可以发挥其“寓教于乐”的功能。如果在紧张的工作间隙，你实在觉得压抑无比，你可以让自己大汗淋漓地玩玩游戏，体会一下搏斗的刺激；你也可以搞点幽默的事情，来放松一下自己的心情。试试看，你是否感到了减压后的轻松呢？

在自己工作情绪不好时，你可以选择很多方法来暂时将压力抛却：  
比如，跑到无人的角落，将墙壁当做发泄工具，肆意地打上几拳，

这时你的心情肯定会变得好起来。你也可以找自己的朋友哭诉，特别是压力很大的时候，不妨先冷静一下，做个深呼吸，再去找好朋友倾心畅谈一番，聊天之后你的低落情绪自然就会烟消云散的。或者干脆就让自己的大脑暂时处于空白状态，什么都不想，静静地发发呆，慢慢地，压力就会化解了。也可以多想想过去的美好时光，美好的东西可以改善心中的积怨。看看自己喜欢的大片，也是放松自己的好方法。感人至深的影片总能带给自己很多激情和感触，不管情绪有多不好，只要看自己喜欢的片子，顿时就能体会到如沐春风的感觉。

无论怎样，一定要想办法暂时将工作中的压力抛却，学会轻松面对，这样不仅便于激发自己的工作激情，也能为下一次的工作储备精力。



## 别忘记，激情与机会是一对双胞胎

黑格尔有一句经典之言是这样说的：“我们可以肯定地说，世界上的伟大事物都是靠激情来成就的。”机会来自于激情，激情存在于一切成功的可能之中，它也是工作获得成就的动力。而对自己工作的热爱和激情，正是一个人的关键所在。

这也就是说，有激情才有机会，才有成功的可能，激情与机会就像是一对双胞胎，相辅相成，密不可分。

可想而知，如果罗文从接到送信的命令那一刻起，就无法让自己热爱这一职责，也没有丝毫的激情可言，那么，他有可能一出门就将信件丢到下水道里，他也就不可能有机会体验到历经艰险后获得成功的征服感了。

许多成功的人们，总会给别人留下激情洋溢的印象，并且这种激情同样可以感染身边的每一个人，会让每一个和他接触过的人充满信心。而获得成功机会的第一要素就是对事业和生活充满激情。对事业的激情会促使人们不断创新，迎难而上，始终为自己创造一种良好的工作氛围。

其实，对于职场中人来说，当你正确地认识了激情带来的快乐感和



创造力的时候，当你对自己的工作充满兴趣的时候，当你感到个人潜力能够得到伯乐们赏识的时候，你就会产生一种前所未有的力量，这是一种巨大的精神动力，就像罗文一样，即使前路充满千难万险，也不会轻易对自己妥协，反而会更加热情主动地提高自己的各种能力，并兴致勃勃地完成自己的工作。

李冰是一家公司的业务员，他对待工作认真刻苦，并有一种近乎狂热的热情。他所在的部门专门负责公司产品在市场的开发和营销，销售的产品越多，公司的利润就越大。所以李冰总是千方百计地联系客户，尽量为公司推销产品。这中间，他被客户误解过，辱骂过，甚至差点惨遭毒打，但是他没有因此失去信心，一直坚持用激情和热情来维系客户。

后来，很多客户都被他这种积极乐观的心态打动了，很多人纷纷表示愿意购买他们公司的产品。李冰的客户群开始慢慢壮大，业绩也越来越好了。

他兢兢业业地为公司工作了3年，创造了很多利润，这些成绩是大家有目共睹的。不久，在他完成了一份漂亮的订单后，他已经累计为公司创利100万元人民币。公司经理知道了这件事后，马上就提高了李冰的薪水。因为他对工作多年兢兢业业，博得了总裁的赏识。后来，他被提升为这家公司的副总裁，年薪超过30万。

微软公司在招聘员工时，有一个很重要的标准：被录用的人首先应是一个充满激情的人，对工作充满激情，对职业充满激情，对公司充满激情。这令很多人都很费解，微软为什么会如此看重激情呢？它的一位内部领导一语道破天机：“如果把工作看成是赤裸裸的金钱利益，那会失去工作的真正意义。真正的工作应该是生命的乐趣和责任，而这些只有对工作充满激情的人才会体会其中的真味。”

其实在公司里，没有激情感的人常常是不受欢迎的。同样，任何一个公司都不愿意与一个整天无精打采的人合作，更没有一个老板会赏识

一个精神低落、终日怨声载道的员工。凡是那些在工作上不太如意的人，都有一个共性，他们不愿意努力，缺乏积极向上的精神，却将自己的不如意以怨天尤人的方式发泄，以便为自己的不成功寻找借口，但那其实是因为冷淡的工作态度给他们造成的麻烦。其实，所有的雇主都在寻找能够把信送给加西亚的人，缺乏激情的人却只会冷眼旁观，对工作提不起一丝一毫的干劲。他们始终不明白他们的事业不能成功的真正原因是什么，其实，是他们忽略了一条永恒不变的职场规则：成功和机会只属于那些对工作充满激情的人。

许多对工作毫无激情的人，原因并不在于对工作缺乏主动积极的心态。其实，缺乏激情的根本原因还在于自己的心态，他们对激情怀有一种胆战心惊的畏惧，他们害怕，万一自己投入进去，最终一无所获该如何收场。

所以，很多职场中人生活在一种不愿意轻易付出的状态中，就像谈恋爱似的，唯恐付出太多，收获太少，于是将自己囚禁在冷淡的工作环境中，热情和激情统统被泯灭。他们没有勇气去直面自己的内心，也不能果敢地去做自己想做的事情。最终，他们的志向淹没在了一片微澜死水中。

很多时候，在职场中拼杀的人们，不是不愿意对工作充满激情，他们也希望可以找到表现自己的舞台，可就是无法跨越胆怯与顾虑的阻隔，他们因不敢面对失败而拒绝行动。

激情，有时候就是一种勇气和毅力，可以让一个人变得鲜活起来，去全力以赴实现心中的梦想。激情可以将一个人的情绪带动起来，向着更高、更远的目标飞翔。激情甚至可以扭转乾坤，改变历史，很多伟人的崛起、很多出乎意料的变革，都与激情密不可分。

当然，激情并不等于鲁莽行事，头脑发热，好高骛远，更不等于恃才傲物，自以为是，为所欲为。而是审时度势，积极乐观地面对现实，提高自我，开拓进取。只有这样，才能看到机会，才能成功，才能快乐生活，并实现自己的理想，因为激情与机会是一对双胞胎，谁都离不开谁。

## 第九章

### 也许正是你的“胆大妄为”拯救了你

想象一下这是什么样的情形：我们在敌人的海域里航行，敌人的快艇和装备精良的驱逐舰在四周巡逻，而我们乘坐的却是这样一艘小船！但是，正所谓“破釜沉舟，背水一战”！这是我们圆满完成任务的唯一办法。

——摘自《致加西亚的信》



## 就算没有脱险的可能，也要把信送给加西亚

走进职场，处处都充满着挫折和挑战，无论你身处何种职位，也不管你是普通员工还是领导。

面对挑战，每个人的态度都不一样。但是很多人在困难和挑战面前，首先冒出来的是畏惧心理，然后就会生出退缩，尤其对于一些没有经验和阅历的职场新人来说更是如此。职场本身就是战场，遇到各种挑战和困难是再正常不过的事情，很多时候，最后的结果能不能成功并不是首要考虑的问题，关键在于面对困难勇敢挑战的过程。

凡是遇事敢于面对挑战，保有一颗勇敢的心并且付诸努力去完成使命的人，纵然结果可能达不到预期的构想，也会得到老板和上司的肯定和谅解；相反，如果在困难和挑战面前畏惧退缩，这样的人不仅体验不到挑战的刺激，而且注定会在竞争激烈的职场中遭到淘汰，成功对于他们永远都是遥不可及的事情。

因此，身处职场，要敢于面对困难和挑战，要常常学着鼓励自己：“我一定有能力来战胜困难的。”然后，就要为自己打足气，斗

志昂扬地去向困难挑战，只有这样，才能在竞争中不断地磨炼出自己的斗志。

正如罗文说的：“送信给加西亚将军的路途上危险重重，尤其是现在战争已经爆发，西班牙人非常警惕，他们的大炮随时准备毫不犹豫地任何破坏战争规则的人开火，在敌人的领域内，不管我是出于何种目的到这儿来，他们都会把我当成间谍，一旦被发现就意味着死亡，绝难逃脱。”

罗文的这段话如果还有下文，那他一定会说：“就算没有脱险的可能，我也要把信送给加西亚。”

一个成功者的勇气，正是来源于此！

看过这样一个关于犹太人的故事。俄国出生的犹太人萨尔诺夫，很小就随父母移居美国，由于家庭贫困，没有机会读书。读小学时也不得不利用放学时间及假日做工，挣点钱贴补家用。

当萨尔诺夫小学快毕业时，父亲积劳成疾，过早地去世了，他只好辍学到社会当童工。他没有畏惧人生，而是非常勇敢地面对困境。他积极地工作，把挣得的点滴小钱给家里人糊口，并省下几角钱买书自学。几经周折，他终于在一家邮电局找到一份送电报的工作。

萨尔诺夫从此发誓要掌握电报技术，以后当电报业的老板。在今天看来电报业已落后了，但在20世纪初却是刚问世的先进科技呢。萨尔诺夫不但有远见眼光，而且有勇气攀登这个高峰。他坚持了10多年，把工资收入最大限度地节省下来。他白天卖力工作，晚上读电工夜校，他获得了老板赏识而逐步得到提升。1921年，他的老板为了发展业务，分设“美国无线电公司”，萨尔诺夫被委任为总经理。此时他已40岁出头，大展拳脚的机会来了，最终，他成为了美国无线电工业巨头。

其实，挫折和困难是谁都无法幸免的。遇到阻碍和干扰，人之所以心生畏惧，是因为怕目标不能实现，个人需要不能满足的一种正常心理反应。

如果一个人在职场受挫后，不能进行适当的自我调适，则这不仅会影响到正常的工作和生活，还会严重影响身体的健康。所以，为了防止消极结果的产生，我们可以学习几种积极、勇敢面对挫折和挑战的心理战术。

**学会倾诉。**倾诉是一个转移心灵挫败感的最好方式。适度倾诉，可以将内心的压抑和畏惧随着语言的宣泄而逐步消融。倾诉绝对是一种最好的绿色保健法，无毒害作用，成效也较好。如果有幸能遇到有修养、有经验的倾诉对象，将会对自己的心理修复起到很好的帮助作用。拿出你的勇气，受挫之后的倾谈有可能会将你带出“畏缩不前”的沼泽。

**在比较中发掘自己的优势。**学会比较，才能懂得肯定，别总是看到比自己强的人，多想想那些在职场上处境比自己差、困难比自己还多的人。通过这种比较，让自己的畏惧情绪先稳定下来。然后再仔细寻找分析自己的优势，并将自己的优势无限扩大化，从而消除挫折感，建立积极面对的勇气。有时候可以换个角度想一下，挫折只要能积极转化，同样也蕴含着惊人的力量，也可激发人的勇气。

**试着审视自己。**如果你真的能从挫折和困难中重新站起来，别忘了要回头看看自己受挫的过程，学会反省，找出自身的原因，接受受挫的事实，并鼓励自己今后学着勇敢面对。

**寻找一个新的目标。**职场上的挫折和困难可能会将自己原有的目标和工作方向全部搅乱，因此，将目光转向下一个方向和目标，就显得尤为重要了。目标的锁定，需要一个思考的过程，这是一个树立积极勇敢心态的过程。目标一旦确立，心里就有了奋斗的方向，人就会生出新的动力，挫折和干扰也就不攻自破了。目标的确立是一个人从心理上走出了挫折的标志，预示着新的成功的开始。

面对挑战，有的人因为畏惧、退缩，而终生一无所得；有的人则鼓起勇气，勇敢地面对，即使经历无数的风霜雨雪，坚持过后依然可以等到彩虹出现的那一刻。所以，面对挑战和挫折，我们要勇敢地迎接，只有这样，才能得到意想不到的收获。



## 一叶轻舟也可以与炮艇斗智斗勇

在《致加西亚的信》中，有这样一个场面：罗文送信的任务结束后，在返回美国的途中，搭乘了一艘小船，容积只有104立方英尺，而他们就乘着这艘用麻布袋做帆、比一叶轻舟大不了多少的小船，打算与西班牙炮艇展开斗智斗勇的决战！

如果没有一颗勇敢的心，谁能有这样的魄力和意志呢？

面对强大的对手，明知不敌，也要挺身而出，依然决战，即使失败，也要成为一座屹立不倒的山岭，这是一种凛然的气魄，这也正是职场中人最缺乏的精神。

斗智斗勇的精神是一种敢于战斗、善于战斗的气魄，是一种积极应对、主动出击、果敢毅然的行为力，是一种凌驾于万物之上的霸气。斗智斗勇不仅适用于战场，同样也适用于职场。

身在职场，我们也要保有一种敢于面对强劲对手的气魄，树立一种必胜的信心。职场和自己的生活息息相关，身在其中你无法逃避，如果不选择勇敢地斗智斗勇，那就只能选择在软弱中被击败。面对强劲的对手，逃跑只能让自己死得更快，唯有迎战才有可能挽救自己于水深火热之中。

我们每天的工作中都埋伏着意想不到的困难，如果你选择退却，那就有可能失去成功的机会，惨遭淘汰。因为在这个竞争意识空前强大的时代里，你除了迎战，别无选择。永远不要企盼有逃之夭夭的可能出现，人要在劣势中求得生存的希望，就必须有斗智斗勇的魄力，把握住身边的每个机会。像罗文一样，手持罗盘，尽管只是一叶轻舟，也要突出重围，与敌人的炮艇斗智斗勇，最终拥抱成功的光环。

其实，不妨换个角度仔细揣度一下，在职场上能遇到强大的对手，也是一件锻炼自己的好事。

有这样一个故事，说是日本一个专门饲养鹿的动物园管理者发现，他饲养的鹿变得越来越懒了，奔跑起来已不像从前那样迅速、矫捷，有退化成“羊”的危险。管理者苦思冥想，终于想出了个办法，他找来了几只凶猛的狼放进园子里。这个办法真的很奏效，那些鹿重新焕发生机，生存技能明显提高。

“狼来了！”这是一个人面临比自己强大的竞争对手时的第一心理警示。所以，如果你在职场中真的遇上了这样一位强有力的竞争对手，抵抗的本能会把你带向两个方向：要么选择逃避，远离他的侵占范围；要么像鹿一样“奔跑迎战”，该锻炼时锻炼，该进攻时进攻。他有他的优势，我凭我的技能，成功的机会只能在“奔跑”的过程中获得，这是一条铁打的真理。

在一个海边的渔村里，许多渔民都以捕鱼为生。然而这里的鱼的生命却特别脆弱，它一旦离开深海便容易死去，为此渔民们捕回的鱼往往都是死的。

在村子里，有一位老渔民天天出海捕鱼，而他每次捕回来的鱼总是活蹦乱跳的。而其他渔户绞尽脑汁，捕到的依旧是一船死鱼。因为活鱼的价格比死鱼的高好几倍。于是几年后，老渔民成了当地有名的富翁，其他的渔民却只能维持简单的温饱。



人们一直都很费解，为什么那老渔夫就能捕到鲜活的鱼呢？是因为他有什么魔力吗？

就在老渔民临终前，他把自己的秘诀告诉了人们。其实方法非常简单，就是在捕捞上的鱼中，再加入几条很厉害的大鱼。当鱼儿们看到强劲的对手，就由此勾起了求生欲望，于是这些死气沉沉的鱼就这样被赋予了旺盛的生命力。

强大对手的出现，能将没有斗志的鱼激活，老渔民的做法实在高明。而在现实工作中，太安逸的工作环境也往往缺乏危机感，一旦失去了危机感，人们就不会拥有激情四射的斗志，这正是缺乏竞争意识的表现。

有时候拥有一个强劲的竞争对手真是一件幸事，他可以给予一个人奋进的魄力和勇气。但是，身在职场，到底该如何看待竞争对手呢？这是一个值得探讨的话题。

激烈的竞争在现代职场中随处可见，很多人会将竞争对手放在势不两立的角度，甚至看为“你死我活”的仇人，恨不得一下子就将对方消灭掉。这说白了只是一种不够成熟的思维方式，并不是最佳的职场策略。

作为自己的竞争对手，特别是那些强有力的竞争对手，往往会对自己的地位形成岌岌可危的威胁，因此我们往往会在内心产生一种嫉妒，甚至怀恨，这些都是正常的心理反应。

但是，最好不要把对手真的当做自己的敌人，也不要认为对手就是自己“不共戴天”的仇人，正是由于他们的存在，才会给予你永不退缩、毫不松懈的精神，让你时刻饱含旺盛的精力去不断创新，不断进取，最终实现自己的伟大抱负。

从这个意义上讲，对手就不应该被看为敌人，而是指引你努力学习的航标。因为他的存在，你可以发扬优势，弥补缺点，超越自我，这本身就是一种进步。

由此可见，在我们的职场生涯中，遇到一个强有力的竞争对手，那应该是一件难得的好事！只要你有斗智斗勇的劲头，正视对手，敢于和对手坦然地正面交锋，你就一定能够超越自己，获得最终的胜利！



## “破釜沉舟”，是圆满完成任务的唯一办法

现代商场和职场有个类似于“破釜沉舟”的生存法则，叫“给自己一片悬崖”，意即不留退路，才有出路。破釜沉舟是一种“置之死地而后生”的魄力，如果凡事怕危险而畏首畏尾，则永无出人头地之日。唯有将自身的安危置之度外，勇于面对现实，才是圆满完成任务的唯一办法。

我们一直相信时势造英雄，因为有了20世纪50年代那种催人奋进的社会土壤，才造就了霍英东、李嘉诚这样的人物。几十年前，那些富豪从一无所有开始创业，他们可能背负着别人不愿意背负的压力，放弃了其他人不愿意放弃的东西，他们也曾经在挑战面前立下“背水一战，破釜沉舟”的决心。几经艰辛，他们终于迎来了成功。

我们这一代人实在是不了解那个时代的艰辛，因为从我们懂事开始就过着衣食无忧的日子，我们是父母的掌中宝，在我们的世界里没有得不到的东西；上学后，我们沉浸在华美无比的象牙塔中，认为未来会如我们想象中一般一路鸟语花香。所以“背水一战，破釜沉舟”这八个字

好像与我们无关，也不知道应该在什么时候用。因为我们从来不知道要得到什么，必须愿意舍什么，而且要“舍”到什么地步，更从来不会触及“背水一战，破釜沉舟”。

工作后，一切都不一样了。我们开始懂得什么叫竞争，什么叫艰辛，什么叫淘汰，什么叫挑战，什么叫低谷……

这时，职场中的我们才恍然大悟，原来，在挑战面前唯有拥有破釜沉舟的魄力，不留一点退路，才是我们决胜职场的唯一出路。

罗文在送信的途中，遭遇了一场意想不到的挑战，当时因为条件有限，他们只有一条简陋的小船用来渡河，想象一下这是什么样的情形，他们在敌人的海域里航行，敌人的快艇和装备精良的驱逐舰在四周巡逻，而他们乘坐的却是这样一艘小船！但是，正所谓“破釜沉舟，背水一战”！这是他们圆满完成任务的唯一办法，他们别无选择。

有一位公司的职员，所在的单位效益越来越差，眼看着就要面临破产的结局。公司的员工们都很担心，但是大家都还抱有一线希望，期盼可以有所转机。可是他经过慎重考虑，决定马上辞职。他要来一次破釜沉舟的决战，他想看看自己到底能不能找到出路。于是他利用手头的一些余钱，开了一家餐馆，自己做起了老板，他吃苦耐劳，做事认真；他讲诚信，说到做到，赢得了顾客的信任。他的小餐馆很快就火了起来，过往的客人络绎不绝。

他的生意越做越好，事业在不断壮大，现在已经发展成一家大型的娱乐餐饮公司。几年后，他成了下岗职工的楷模，而他原来的那些同事却在等待中错过了成功的可能。

有一位猎人，他经常去山上打猎。从家里出发去山上，要绕过一条山涧。这条山涧不算宽也不窄，但深不见底，又蜿蜒曲折，要走很远才能绕过去，他想跃过去，但又不敢尝试。那不见底的深谷，万一掉下去就没命了。

有一天，猎人射杀一只老虎，一枪没打中要害，老虎反扑过来，猎

人来不及再给枪上药，连忙躲闪。最后被老虎追到这条山涧边。眼看着老虎就要追上来，猎人顾不得了，眼睛一闭，用力向前一跳，他竟跳了过去，老虎却落入了山沟。

只要自然界生存，就会有危险存在，生活也好，职场也好，都是如此。在面临危难的瞬间，每个人都会爆发出无限强大的自救意识。记得有人做过一个“青蛙实验”：将青蛙放在冷水中，然后慢慢将冷水加热，青蛙起初还很悠闲地在水里漂游，而当它发现水越来越热时，却已经濒临死亡了；相反，如果直接将青蛙投入沸水中，它会在一瞬间迸发出求生的力量，很快为自己找到出路！

不留退路，就是给自己一条出路。因为没有退路的心理，会让人直面眼前的现实，给人一种强大的力量去争取前方那唯一的出路，生发出“置之死地而后生”的魄力，这样就会有意想不到的收获。人，就怕等待，因为等待会将人的意志消磨殆尽，最后留下来的只有无尽的失落和茫然。就像那只一开始呆在冷水中，后来被慢慢烫死的青蛙，在不知不觉中毁灭了自己；而那只被直接投入沸水中的青蛙，因为对危机意识的迅速感知，才给自己找到了一条出路。

公元前一世纪，罗马的凯撒大帝开始发起战争进攻英格兰。在部队抵达英格兰后，他居然做了一件让人匪夷所思的事情：将所有的船只全部都烧毁。

在将士们诧异的眼光中，凯撒登上一处高地，大声说：“我之所以烧掉所有的船只，是为了让你们明白，我们现在一无所有，只有战胜敌人，才有条件建造出更好的船回去，否则只有死路一条。”

可想而知，凯撒获得了最后的胜利。因为将士们都明白胜利是唯一的出路，否则只有死亡，所以他们一定会勇敢作战。

同样，在一个公司里工作，永远为自己想着退路的员工，看似聪明，实际上是一种怯懦的表现。一个员工无论做什么工作，一定要在挑战面前抱有勇敢面对、不留退路的决心，勇往直前，无论前面的障碍多

么可怕，都不能后退。如果你不能坚守破釜沉舟的勇气，时时准备知难而退，那你肯定没有机会获得成功。

这就说明了一个职场真理：意志坚强的员工，在任何艰难险阻面前，都有冲破障碍的魄力，并获得成功。但心理怯懦的人，在挑战面前一心想着退缩，最终只能归于失败。职场中有许多员工，他们都很希望成功，但是他们缺乏坚强的决心，和破釜沉舟的信念，所以最终一事无成。这些例子都是我们应该引以为戒的。

所以，要有破釜沉舟的勇气，才有前进的动力，才能尽快摆脱困境。每个人对工作都怀有无尽的目标和期望，但是职场不可能没有艰险，只有积极面对，勇于挑战自己才能顺利闯关！

在漫漫职场路上，当我们难于抉择，不能专心致志地前行时，不妨切断退路，强迫自己全力以赴地寻找出路。很多时候只有没有退路时，才更容易看到出路，最终走向成功。

当你眼前没有路时，你恰恰是找到了路。



## 职场拒绝贸然行事，要勇气更要冷静

一个职场白领整天唉声叹气，情绪低落，逢人便抱怨不已：“为什么我的工作总是有那么多艰难和坎坷？我真的没有勇气再面对这些事情了，我实在是太不幸啦！我没有显赫的背景，我没有傲人的学历，没有丰富的阅历，我前途渺茫，不知道自己该怎么办。”

其实，身在职场，有困境，有挑战，是非常正常和必要的。所以，遇到难题先不要着急，太着急就很容易贸然行事，而且着急不是解决问题的办法，郁闷也不是改变现实的方式。首先，要学会勇敢地“接受”，先接受眼前的一切，再冷静分析，然后去想解决问题的办法。

职场拒绝贸然行事，要勇敢更要冷静。遇到挫折时要勇敢面对，进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境条件等方面找出困境的来源，然后采取有效的补救措施。如果一味地急躁抱怨，结果不是让自己陷入低落状态而失去斗志，就是在急迫中贸然行事。结果不但于事无补，还会适得其反。

在《致加西亚的信》中，正当罗文决定出发的时候，狂风暴雨骤

起，海上一时间波涛汹涌，使得他们不敢贸然出海，然而，就算原地等待也是非常危险的。所以，摆在他们眼前的路只有一条，那就是：勇敢出海，但是要冷静理智。因为贸然出海的结果也许比在原地等待更加危险，所以此刻，冷静就显得尤为重要了。

看来，职场勇敢是一件好事，但是如果能在勇敢的同时避免“贸然”，多多加入一些冷静理智的成分，成功来得也许就更快更稳了！

所以，职场中人要学会勇敢冷静地面对现实。要知道职场是一个纷繁复杂的小社会，社会有光明的一面，当然也有阴暗的一面；职场中当然有好人，但也有坏人。看待职场要客观理智，这样，遇事才能勇敢冷静地面对。告诉自己，不能用自己的标准去衡量职场的公平性，如果你真的有勇气改变这种局面，那就努力去缩小自己与别人的差距，这才是一个勇敢理智的职场中人应该做的事情。

当遇到挫折和困境时，应先冷静地从自己的主观方面去寻找原因，而不是凭着一股冲动贸然行事。首先要稳定自己的心，肯定自己的能力。就算你现在可能不够优秀，但每个人都有长短处，只要能认识到自己的不足，扬长补短，你自然会迎来“长风破浪”的那一天；不要总是拿自己和别人比较，每天超越自己一点，就是最大的进步。学会接受自己，就可以打败自卑心理。有了这一条，人的心理失衡现象就会大大降低，也就不会产生挫败感和无所适从感了。

然后，就要进行一些现实客观的分析了。人的一生会遇到许多挑战，这并不可怕，关键是要有勇敢战胜挑战的信念，战胜不是一句空话，战胜是一个具体事情具体面对、具体分析的过程。每个人在不同的工作职位上，都会遇到不同的困境和挑战，针对当时的情况，具体事情具体分析，勇敢应对，并冷静分析，成功就是必然的事了。“自古雄才多磨难”，人们最出色的工作往往正是在挫折和逆境中做出的。

遇事不冷静是职场之大忌。一个人就算再有勇气，但是如果不能驾驭好自己的情绪，通常很难顺利地驰骋职场。因此，职场“冷静术”是



非常重要的。

刘杰是一家公司的职员，平时工作能力很强，性格也很有魄力，勇于创新，敢想敢做，公司上下都很喜欢他。但他在工作中表现出来的莽撞和贸然也曾让他吃过大亏。

半年前，公司打算选拔一个部门经理，刘杰和所有同事都认为这个职位非他莫属，因为论阅历、工作能力以及对公司的功劳，刘杰都是一个不错的人选，这部门经理的人选也该轮到刘杰了，但是后来领导提拔了一个在各方面都不如刘杰的同事，这让大伙十分费解，更让刘杰难以接受。血气方刚的刘杰怒火中烧，难以冷静，想都没想就跑到领导的办公室去责问，并把自己的工作业绩都摆在领导面前，越说越委屈。刘杰盛气凌人的架势让领导很是不满，领导只留给他一句话：“你敢于表达自己不满的勇气很可嘉，但是你的鲁莽让人很难接受。”刘杰闹了一场也只得悻悻地回到办公室。

从那以后，刘杰的工作状态就开始发生了变化，工作再不像以前一样积极了，好几次还遭受了领导的批评。其他的同事见他职场失意，也都开始远离他。这让刘杰痛苦不堪，他一直想不通，为什么自己敢想敢做，工作干了那么多，业绩也不小，而领导就是看不到呢？再看看那个晋升的同事，业绩平平，可人家稳稳当当的却总是好事不断。

事后，刘杰冷静地想了一番。经过分析，他认为原因是多方面的，但最主要的一条就是自己在平时的工作中，太过于莽撞。在职场中有勇气是好事，但是如果总是贸然行事，就是犯了职场中的大忌。一直以来他认为，只要有勇气面对挑战，创立出好的业绩就行了，但是有勇无谋，只会费力不讨好。这次贸然去找领导闹，就是处事不冷静，有勇无谋的表现。如果当时采取理智冷静的方法，也许就不会陷入这样难堪的境地。

故事中的刘杰是个勇敢的人，这在他的工作中都得以体现，但他绝对不是一个理智的人，也正是因为他的贸然行事，才造成了职场失意。



遇事容易贸然行事的人，要经常告诫自己，在工作中遇到任何事情和问题都不要先着急，试着做一些冷静的分析，让自己安静下来后，再做决定。同时，一定要避免有勇无谋的愚昧行为，有些事情一旦爆发，事后是无法弥补的。因为勇气如果用错了地方，就是一种危险。

记住：职场拒绝贸然行事，要勇敢更要冷静。因为只有这样，才能顺利地将信送给加西亚！



## 职场风险不可怕，但要巧妙应对

职场是个是非地，难免有各种风险出现。其实职场风险并不可怕，关键是要学会如何巧妙应对。

有些职场中人，尤其是本身性格比较单纯的人，有时候连正常的同事关系都拿捏不好，如果突然要他来面对职场上的利益纷争或是整个集体内部的种种矛盾，他们往往会陷入困境，不知所措。于是，有些人选择逃避和消沉，尽量避免冲突的出现，过一天算一天；也有的人忍无可忍，干脆直接选择跳槽。可是他们忘了一点，如果他们在这个团队中没有学会处理矛盾，应对风险，那么在下一个工作岗位上，他们还会遇到这样的问题，这就造成了很多人频繁地更换工作，却始终都没有学会如何应对风险。

其实这一切问题的根源归结到一点，就是如何在职场风险和矛盾出现的时候，恰当巧妙地表现出自己的自信与实力，勇敢地面对，机智地应对，并坚定地迈出成功的第一步。

罗文在送信的途中，遇到过一次突发的状况，当时要不是同伴们的

警觉性高，他恐怕已经走上公路，正好与敌军正面相遇。当时他们的应对方式是，彼此分散开，以便万一被发现能麻痹敌人——他们分开在公路沿线一个较大的范围，这样，一旦开火，敌人就会误以为是他们埋伏的武装袭击。

罗文的成功，有很大一部分原因在于，他能在关键时刻巧妙应对风险，帮助自己顺利渡过危机。

叶青是一家外企的技术员，她虽然初入职场，但是聪明能干，是个难得的人才。从进公司那天起，她就希望自己可以在这里施展拳脚，获得良好的发展。

又一次，叶青突然想到一个很好的产品技术开发项目，当时兴奋不已，觉得自己这个构想非常有前景，一定会为公司带来丰厚的利润。她心急如焚，恨不得马上告诉总经理，可是，一想到自己的部门经理张延，她就开始变得犹豫不决。

张延是一个忌才妒能的人，如果他的部下各方面都强过她，她是绝不会手下留情的。就在上个星期，部门里开会的时候，一个平时表现很出色的同事，在会上提出了一个很不错的构想，结果当众被张延否决并痛斥。自己现在如果再去谈技术开发的事情，结果一定会和那个同事一样，说不定她还会把这事演绎成一段“自命不凡”的丑闻，那岂不尴尬死了！这实在是一件风险很大的事情，弄不好自己的饭碗就丢了！

更让叶青想不到的是，部门里的另一个同事悄悄告诉她，张延好大喜功，还喜欢抢别人的功劳，而且手段极其高明。

叶青困惑了，不知道自己该怎么办？如果坚持产品技术开发项目，她一定会为自己赢得成功的机会。但是这样做又会引起张延的嫉妒，也许最后没有功绩还反遭陷害，这其中的风险确实不小。

职场中人，尤其是初入职场的人，总会遇到形形色色的风险和挑战，这难免会让人感觉有些不知所措。他们斗志昂扬，满怀激情，寻找着自己的舞台，希望可以实现自己的梦想和抱负，却经常被一些大大小

小的风险因素所束缚。对于成功的渴望而带来的压力，以及现实环境中的种种无奈和顾虑会让他们陷入迷茫。其实这些问题的解决，需要技巧和经验。

时下，职场压力越来越大，职场的风险也越来越大。为了应对职场风险，让自己可以度过各种危机，精明者应当学会巧妙周旋的职场兵法。

第一，降低期望值。随着就业压力的升高，就业形势越来越严峻，尤其是对于初涉职场者来说，就算你技压群雄，但是你不能为了实现梦想而过于张扬自己的才能，这样有可能招致嫉妒甚至陷害。初涉职场的人必须先学会沉得住气，放慢自己的步伐，从基层做起，从小事做起，在暗中为自己悄悄积累力量，逐步取得老板的认可，从而为下一步的发展打开局面。

第二，用实力慢慢感化别人。对待在一起工作的元老，最好的办法是“逐步感化”。要先和元老们建立良好的关系，通过向老员工谦虚请教，熟悉该工作的最佳技能，为自己今后的工作积累经验。这样可以慢慢地让领导和同事发现你的优点，从心里喜欢你，尊重你，为自己获得良好的人脉圈，同时，也能平稳地把握成功。如果急于表现自己的能力，忽视了人际关系的维系，则只能给自己的发展带来阻碍。

有两个人，同时进入一家公司工作。甲在工作不久后，就开始在领导面前表现自己，对公司一些元老们的陈旧观念和做法指指点点，由于涉及老员工的利益，领导夹在中间很难办，碰了一鼻子灰的甲很快就受到上下层的排挤，不久后就被解雇了。乙却不一样，他虽然在内心也对公司的老员工有看法，但他没有表现出任何反对的意见，而是虚心向老员工学习，努力工作，大家都很喜欢他。再后来，乙做了部门经理，手下的老员工们一个个都对他心服口服。

其实，职场风险并不可怕，只要你能巧妙应对，一定能确保自己平安度过！

# 第十章

## 职场不欢迎“半途而废”的人

成功不仅仅是完成一次远航的问题。但是，我还是必须努力，并且一定要取得成功，否则我的使命将无果而终。战争的胜败在很大程度上或许就取决于这次任务是否圆满完成。

——摘自《致加西亚的信》



## 做个将“送信”进行到底的人

如果你想成为老板心目中那个最具投资潜力的员工，那么，你就必须做个将“送信”进行到底的人，面对“不可能完成”的任务绝对不能轻易妥协，要学会主动请缨。

很多人也不乏才学，也具备种种赢得上司芳心的能力，但是却有个致命的弱点：缺乏坚持到底的决心，只愿做职场中能屈能伸的“君子”。对那些不断涌现的问题，没有毅力发起持久战，一躲再躲。他们认为，要想不犯错误，保住工作，就要保持“柔韧度”，对于那些颇有难度的事情，该退则退，该放则放，否则，只能被撞得头破血流。结果，终其一生，也不过是流于平庸。

在职场坚持到底的员工与职场半途而废的员工，在老板心目中有着完全不同的地位，根本无法相提并论。可是在现实工作中，处处都能看到谨小慎微，急流勇退，惧怕未知与挑战的人，而勇于“挑战自我”的员工，始终犹如稀有动物。

如果一个人总是以“坚持不下去”来解脱自己，那么他注定走不到

辉煌的彼岸，最终只能与成功无缘。成功者的故事告诉我们，把“坚持不下去”从你的词典中删去，就算我们真的遇到了“无法坚持”的事情，我们至少可以心安理得地安慰自己：不是无法坚持，只是解决问题的方法还没有出现。

渴望成功，渴望自己能成为老板眼中最值得提拔的人，是多数员工的愿望。如果你也是这样想的话，那么，当一件看似艰难的工作出现在你面前时，不要望而却步，逃之夭夭，更不要浪费时间去设想坚持到最后一无所获的结局。怀着必胜的信心欣喜迎接它，用行动积极争取“坚持到底”的荣誉，让同事和老板都知道，你是一个坚定不移、富有挑战力、做事游刃有余的好员工。这样一来，你就不用发愁得不到老板的认同了。

因此，从今天起，你要给予自己百分之百的信任，敢于向艰难的工作挑战，并从中历练最坚韧的自己，让自己成为一名能够将信送给加西亚的人。

罗文在送信的途中曾经遇到过一次危机重重的险情，他们在海上行驶，每一个海湾和海口都有敌人的舰船把守，他们的大炮随时准备毫不犹豫地向任何破坏战争规则的人开火，而在敌人的领域内，一旦被发现就会被当成间谍，那就意味着死亡，绝难逃脱。但是，就是在这种状况下，罗文还说了这样一句话：“我必须坚持努力，并且一定要取得成功。”

在职场中，成功其实距离自己也许只是咫尺之遥，而能否获得成功，关键在于坚持。要想在职场上求得发展，学历、技能和经验固然重要，但是更需要一种不妥协的精神，那就是看谁坚持到最后。

小张、小王和小李都是计算机专业的学生，毕业后三人一起进入同一家公司进行实习工作，而且三个人都被分在一个部门工作。在实习工作期间，小张一直不把实习当回事儿，因此工作态度很不认真，经常不是迟到、早退就是请假，部门经理对此非常不满，实习期满后小张便被

辞退了。而小王觉得实习工作加班加点太辛苦，不能坚持，便半途而废主动放弃了。到最后只剩下小李一个人，他自始至终敬业认真，从不怕辛苦，而且每次都能认真出色地完成经理给他安排的工作内容，最后小李便顺理成章地留了下来。其实，他们三个的学历、能力都不相上下，机会平等，而能够坚持到底的小李却成了最后的赢家。

其实从上面的故事中，我们也能看到职场中自己的影子。有些人像小张一样工作态度散漫，言行举止没有责任感，自然不受职场欢迎。有些人则像小王一样，吃不了苦，无法坚持到最后便自己先放弃了。当然也有不少成功者就像小李一样，珍惜机缘，坚持不懈，最终收获丰硕的成果。

工作中，大多数职场人士就图一个新鲜劲儿，工作激情期一过，就会进入职业倦怠期。因此，要想走出这个非常时期，坚持到底尤为重要。如果因为这个而频繁跳槽，表面上看似洒脱无羁，其实很容易酿成前功尽弃的大错。

就像一个人投资做生意，刚进行到一段时间之后，发现难题越来越多，面临的挑战也越来越大，于是选择放弃，并转而进行下一项投资。之后又发现问题变得更多，于是再放弃，再转身……这样周而复始，到头来，除了浪费了时间、金钱和精力，什么都没捞着，原因是坚持不下去，逐渐自我淘汰了。职场与其说是赛速度，不如说是拼耐力，就是看谁能够坚持到最后。

其实，做任何事情都是这样的原则，成功与失败往往只是能否坚持下去的一念之差，因而起决定作用的只是自己的一个念头，只在于最后坚持的一步，提前退出赛场的人永远不会获胜。

所以，在工作上不能丢弃坚持不懈的耐力。只有坚持下去，才能看到等待在终点的胜利。

你要明白，职场的规则是，无论你的职位如何，也不管你做的是什



么样的工作，只要你选择了半途而废，那就绝对不可能有抵达终点的可能了。就算你跑完了整个路程的99%，却无法将1%的路程再坚持下来，那么，你也是没有机会取得成功的。

因此，若想获得最后的胜利，那么就一定要有坚持不懈的精神。不管你想做成什么事情，一旦确定了自己的目标后，就一定不要选择半途而废。



## 成功不仅仅是完成一次远航的问题

罗文有一句经典之言是这样说的：“成功不仅仅是完成一次远航的问题，所以我必须一直坚持，并且一定要取得成功，因为战争的胜败在很大程度上或许就取决于这次任务是否圆满完成。”

正如荀子所说：“骐驎一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。”同样，成功的秘诀不在于一蹴而就，而在于你是否能够持之以恒。

有两个人，一个愚钝且软弱，一个聪明且强壮。然后给他俩同一块空地，同样的工具，让他们在其间比赛挖井，看最终谁先挖到水。

愚钝的人接到工具后，二话没说，便脱掉上衣大干起来。聪明的人稍做选择也大干起来。两个小时过去了，两人均挖了两米深，但均未见水。聪明的人断定自己选择错误，觉得在原处继续挖下去是愚蠢的，便另选了一块地方重挖。愚钝的人仍在原处吃力地挖着，又两个小时过去了，愚钝的人只挖了一米，而聪明的人又挖了两米深。愚钝的人仍在原处吃力地挖着，而聪明的人又开始怀疑自己的选择，就又选了一块地

方重挖。又两个小时过去了，愚钝的人挖了半米，而聪明的人又挖了两米，但两人均未见到水。这时聪明的人泄气了，断定此地无水，他放弃了挖掘，离去了。而愚钝的人此时也已体力不支了，但他还是坚持在原处挖掘。在他把最后一锹土掘出来时，奇迹出现了，只见一股清水汩汩而出。

看来智商稍高而聪明强壮者不一定会得到成功，成功有时需要一种近乎执拗的力量。

身在职场的我们要明白，坚持是获得胜利的最主要因素。成功不是踏一步就可以实现的，成功也不是一次远航的问题，只有坚持下去，才有希望。每个成功的人，不一定是最聪明最能干的，但他一定是最坚韧的，他们不惜付出努力和汗水，而且也多那么一点坚持！

当记者问到一位著名杂志社主编成功的秘诀时，她只说了两个字：“坚持。”

8年前，她还只是一个普通的工人，除了爱好写作之外，她没有任何优势。但是凭着对梦想的执著和年轻气盛的热情，她来到这家只要文笔不要文凭的杂志社应聘。应聘的人很多，大都是名牌大学科班出身的人，他们口若悬河，他们才华横溢，还有作品得奖，看到眼前的情景，她一遍遍地问自己：应该放弃？还是坚持下去？直到轮到她时，她的心中还在忐忑不安。

面试的经理和蔼可亲，给了她很大的勇气，她忽然有了坚持下去的决心。幸运的是，经理读过她的文章，很欣赏她清新自然的文笔，出乎意料地，她被录用了。

但是工作后，没有受过专业训练的她很快发现了自己与别人的差距，她的稿子经常不能写到点子上，每次她还没想好思路的时候，别人已经将洋洋洒洒的稿件全部完成。杂志社的收入按照业绩提成，整整半年，她的工资是最低的。她很痛苦，也很困惑，她想也许这份工作并不适合自己。她又一次打算放弃，她随时都准备着把口袋中的那张辞职报告拿出来。

但是，她还是不愿意轻易放弃，她知道成功不是一次远航的问题，而是无数次努力坚持的结果。于是她下定决心，将自己与别人的差距缩短。经过努力，半年后，她的杂志专栏获得了读者的极大好评，又过了一个月，她因出色的工作及不懈的努力荣升为编辑部主任。

成功也许真的只是一种“坚持”，成功不是一蹴而就的，而在于不断的失败与不断的坚持，坚持的次数越多，成功的几率就越大。凡是能坚持的人，就是职场中最大的赢家。

当然，坚持也是一种智慧。在工作中，坚持其实是一种对自己负责的态度，是一种对人生和事业不轻易否决的理智，但绝不是麻木的重复。有的人懒于突破，看起来“坚持不懈”，其实，就是一种心不在焉的坚持，在同样长的时间内工作，不够智慧的坚持就是重复工作方法，而不善于总结与突破，长此以往，即便他“坚持一生”，也只是在原地踏步。因为坚持不是坚守，不是执拗地站在原位等待，它需要我们总结经验教训，并奋发努力。要知道，无谓的等待，是没有结果的坚持。

在工作中，坚持更是一种坚贞不渝的心态。任何人在获得成功前，都会经历一次又一次的失败，如果因为无法承受，就轻易妥协了，那么成功恐怕还是迟迟不肯到来，因为，成功本身就是由无数个大大小小的失败累积而成的，一个失败，再加一点反思的经验教训，然后是又一个失败和经验教训……这样不断反复循环，才能慢慢酝酿出成功。这就好比蚌，经过无数次泥沙的堆积和冲击，才形成了一颗价值连城的珍珠。

所有事物的发展历程都是曲折反复的，任何成功的面前都会充满障碍，岂能一蹴而就？成功在于坚持，坚持才有可能成功。成功不仅仅是完成一次远航的问题，因为成功的航程里可谓危机四伏，无时不有。但无论需要多少次远航，大家请铭记：坚持到底，就能看到希望。



## 再坚持一点点，最后的一点点

记得某位成功人士在接受采访时说道：“我成功的秘诀有三条：一、坚持，二、坚持，三、再坚持。”有这样一条谚语说得非常好：“谁能笑到最后，谁才是真正的赢家。”

生活中，我们经常需要面临一些抉择，到底是该缴械投降，认输不干？还是决心不改，再多坚持一点？对此，很多人徘徊在十字路口，踌躇不前。也有的人干脆直截了当选择放弃。而往往那些耐住了性子，坚持下来的人成了胜利者，获得了梦寐以求的成功。

其实，成功者与失败者的差别并不大，也许只在于最后一分钟的把握。在最后的关键时刻站起来的人成就了辉煌，而与此同时跌倒的人却再没有站起来过，终其一生，都陷在那最后一点点的遗憾中。其实二者的区别仅仅就是成功者多坚持了一点，而失败者却在最后那一点关键时刻退缩了。中国有句古训：“行百步者半九十”，就差这十步却只能半途而废，但只要坚持了下来，就有可能赢得胜利，创造奇迹。

罗文有一句经典之言是这样说的：“战争的胜败在很大程度上或许

就取决于这次送信的任务是否圆满完成。”而这个圆满的结果，关键就在于最后的那一点点坚持，只要能够咬牙挺到最后，就可以抵达梦想的彼岸。

一家大型食品公司在招聘市场推销员主管时，很多人都因为无法忍受总经理怪异的方法而愤然离去，放弃了面试的机会，而最终只有一名应聘者面试成功。这位面试者事后回忆说，当他面带微笑，精神饱满地敲开总经理室的门时，经理没有请他进来入座，而是严肃地对他说：“先生，您进门的表情太僵硬了，要自然。请再来一遍，好吗？”他虽然觉得很难堪，但还是照做了。当他再次进门时，总经理又说：“您还没有征得我的同意，怎么可以随便进门呢！请再来一次。”他再一次退出房门。就这样他来来去去被折腾了十次。他说他当时很生气，也很想像其他人一样甩门而去。但很快他还是冷静了下来，前面已经做了那么多的努力，经历了艰难的初选和苛刻复选，他才从众多的面试者中脱颖而出进入仅仅只有四人的最后面试，为什么不能再坚持一下。于是他调整好自己的心态，第十一次敲开总经理室的门，此刻他看到了一幅激动人心的景象：员工齐刷刷地站成两排向他鼓掌致意，总经理热情洋溢地上前拥抱他，并祝贺他已被正式聘用，因为他是四个人中唯一一个能够坚持下来的人。其实他和别人的不同之处在于，他只是多坚持了最后的一点点，成功便垂青于他。

职场中的我们，无论曾经做出过多么艰辛的努力，能不能一如既往地坚持到最后，是决定我们能否脱颖而出的关键点。诚然，很多时候，我们因为无法忍受胜利迟迟不肯到来而选择放弃，就好像一位曾试图横渡浩瀚江河的游泳爱好者在离终点近在咫尺的地方上了岸，只因为海雾迷茫使他看不到终点。但往往这个时候才是最关键的，因为当你看不到成功而彷徨不前时，你可能已经抵达成功的边缘了，你只需再坚持一下，最后的一下便可触及成功了。

当然，坚持也是一种智慧，也不可漫无目的地坚持下去，坚持需要

有一个正确的方向和一些正确的方法来做出指引，但这一切归根结底都要用坚持不懈来做基础。

很多时候，身在职场的我们，被羁绊不前的不是未来的负担，而是脚下的一块小石头。面对一块石头的折磨，只要轻轻地纵身一跳，结果就不一样了。坚持是一种勇气和理智，是一种瞻前顾后、顾全大局、直达成功的信念。

千里之堤，毁于蚁穴。放弃虽然只是一个小小的念头、放过的虽然只是一个短暂的瞬间，带来的可能就是全面的坍塌。再坚持一点，就能获得成功，而工作中，很多人往往不能保留“再坚持一下”的信念，从而与职场成功擦肩而过。

“行百里者半九十。”最后的那段路，往往是最难跨越的，因为那个时候的我们，正是疲惫不堪、心灵脆弱的时候，经受不起任何的打击，即使一个小小的变故或者风吹草动都有可能把我们的信心毁灭。在这个关键时刻，一定要咬紧牙关告诉自己：站直了，别趴下！再坚持一下，只要跨过去，就能享受“面朝大海，春暖花开”的人生美景；再坚持一下，哪怕只有0.1%的希望也要付出全部的努力；再坚持一下，就算被击败十次，也要看到第十一次收获惊喜的可能……因为，如果你不能坚持到最后去等待成功的到来，那么，你将会用一生的遗憾去面对失败！

职场讲究的就是持久战，只有坚持才能看到希望。坚持心中的追求就会想尽办法去努力争取，最终将收获喜悦。相反，如果放弃最后的一点坚持，那就只能一无所获，尤其是精神上的。

也许，坚持下去，希望可能会实现，也可能会演变成失望。但是，这都不重要，重要的是，坚持，不一定会有希望，但是不坚持就一定没有希望。所以，即使希望很渺茫，失望的可能性很大，也需要去做最后的争取，需要去拼搏一下，更需要去坚持一下，因为坚持了也许还能看到希望，如果不再坚持那就注定以失望收场了。

是的，再坚持一点点，最后的一点点，你就可以触及成功了！



## 用“再试一次”的勇气，去重新寻找目标

一位成功的企业家曾经说过这样一句话：“面对失败不放弃努力，不放弃自我，用‘再试一次’的勇气，去重新寻找目标，锲而不舍地攻破一切难关，永不言败，这就是一个成功者的成功之道。”这位企业家从一个普通的业务员到部门经理，到分公司经理，到总经理，实现了一次又一次的飞跃。成功之前的他，曾经经历过无数次的失败，但是只要一有希望，他就会不断地“再试一次”，不断地努力，不断地探索，不断地总结经验，又不断地前进……

这就好比用斧头砍击参天大树。头几刀可能了无痕迹，每一击看似微不足道，但“试一次，再试一次”……积累起来，巨树终会倒下。

每一次的失败都会增加下一次成功的机会，这一次的拒绝就是下一次的赞同，这一次皱起的眉头就是下一次舒展的笑容。今天的不幸，往往预示着明天的好运。只要锲而不舍，就没有实现不了的成功。

姐妹两个从农村到城市里来打工，几经周折后，被一家公司聘为业



业务员。她们不懂得如何做业务，没有客户源，在陌生的城市里，每天提着大堆的样品，在城市的大街小巷寻找客户。半年过去了，她们跑遍了城市的各个角落，她们筋疲力尽，却没有找到一个客户，甚至连一个纽扣都没有推销出去。

一次次的失败让妹妹陷入了绝望，她想辞职，重新找别的工作。但是姐姐不肯辞职，她说她要再试一次，兴许下一次就有收获。妹妹不顾姐姐的劝说，毅然选择了离职。

第二天，姐妹俩各行其是。妹妹到处奔波寻找适合自己的工作，姐姐一如既往地去寻找客户。晚上，她们一同回到家，妹妹因为工作没有着落而心情郁闷，姐姐却意外地拿回来一张订单，这是她做业务员后的第一份订单。这是一家姐姐登过八次门的公司，因为这个公司最近要定制象征公司形象的礼品，于是向她购买了几百套精美的工艺品，总价值三十多万元。姐姐因此获取了三万元的提成，淘到了职业生涯的第一桶金。从此，姐姐变得很幸运，订单一个接一个而来。

五年过去了，姐姐成了事业有成的成功者，汽车、洋房样样不缺，还开了一家自己的公司。而妹妹的工作始终没有稳定的着落，甚至连正常的生活都难以维系。妹妹问及姐姐成功的原因，姐姐说：“其实，我成功的因素很简单，就在于我五年前抓住了再试一次的机会。”

只相差一次的机会啊，本来是各方面不相上下的姐妹俩，自此过上了截然不同的生活。这位姐姐的成功经验无疑是给职场中的我们上了最好的一课：很多的成功也就源于“再试一次的坚持”。

记得邓亚萍也说过：“在球场上，快要坚持不住时，咬咬牙，心里说‘再试一次’，就一定能突破难关，赢得冠军。”

罗文一行人在送信给加西亚返回的途中，马上就要抵达终点时，行船突然遭遇暴风雨的袭击，船舱内严重积水。于是那天他们一整天就在烈日的炙烤下一直舀啊，舀啊……然而，大家都没有睡意，谁也不敢放松紧绷的心弦，就算夜幕降临，他们五个精疲力竭，疲累几乎要将他们击垮，他们也没有放弃希望，因为唯有“再试一次”，才能获得送信之

旅最后的胜利。

看来，再试一次是多么地重要！

身在职场的我们，要学会“再试一次”！一场久经波折的面试，在你放弃之前，再试一次！客户的电话始终没有接听，在你放弃之前，再试一次！工作计划不成功，在你放弃之前，再试一次！领导不认可自己，在你放弃之前，再试一次！同事的误会没有解除，在你认定对方难以感化前，再试一次！市场开发策划方案被否决了，在你撕掉前，再试一次！有一天，每个人都说你的设计永远不会被人欣赏，把它接过来，再试一次！有一天，每个人都说你没有成功的希望，不要妥协，再试一次！很可能，经过这一试，就成功了。

职场是个累心的地方，当你精疲力竭时，告诉自己：再试一次，我要一试再试，争取明天的成功。只要将明天希望的种子撒播在路上，继续拼搏，终有一天会硕果累累。

工作中无论做什么，一次性成功的概率非常小，不行就再试一次，再不行那就继续尝试……经过无数次的尝试后，相信总有一天你会拥抱成功。职场生涯，如果遇到合适的机会，就要紧紧抓住，试一次，再试一次，你就有可能达到成功的彼岸！只要锲而不舍，相信这个世界上就没有无法实现的愿望。

其实，获得成功的人并不是最聪明的人，而往往是目标明确并锲而不舍、永不放弃的人！只要你目标明确，只要有再试一次的决心，只要你满怀信心，只要你全力以赴，就一定会拥抱成功！



## 只要坚持住，希望就会在转角处闪现

很多时候，当我们的工作陷入困境的时候，总是会心灰意冷，对一切都失去了希望，仿佛自己的职业生涯已经走到了绝路上，看不到出路。由于内心的灰暗，带来了 many 负面影响，对工作不再兴趣盎然，觉得所做的一切都是折磨，甚至认为每个同事都在跟自己作对。于是，忽然觉得自己迷失了，看不到前路，找不到方向和希望，工作也似乎变成了炼狱。

面对这样的状态，有坚持精神的人，会寻求一种自救方式，比如冷静理智地面对问题，仔细客观地分析问题，寻找可行的方式积极处理解决问题，然后依靠自己的努力，把所有的绝望慢慢扭转，让工作在希望中回归。

而消极的人就不一样了，他们总是喜欢与绝望结缘，尤其是当工作陷入绝境时，他们常常将自己沉浸在苦恼和无助之中无从解脱。他们不明白：只要坚持住，希望就会在绝望处闪现；只要试着“转身”，总有一天，一些问题会忽然慢慢地好转，向着好的方向发展。

在《致加西亚的信》中，当罗文身陷绝境时，他没有绝望，因为他知道，不管结局是好是坏，他必须坚持到底。再往前走，他们就要冒被敌人发现的危险，这有可能是一条绝路。但前方是绝路，希望在转角，只要坚持住，就一定可以找到解决的办法。果不其然，后来他们在自己的努力下顺利上岸，逃开了敌人的视线。

犹太人有句名言：“没有卖不出去的豆子。”卖豆子的人如果卖不掉豆子，就把豆子拿回来，加入水让它发芽。几天以后再卖豆芽。如果豆芽也卖不出去，就干脆让它长大，卖豆苗。如果豆苗还卖不出，就再让它长大，移植到花盆里，当做盆景来卖。如果盆景还是卖不出去，那就索性将其移植到地里。几个月后它就会结出许多新豆子。一颗豆子变成成千上万颗豆子，这不是更大的收获吗？

这就是说，伟大的智慧总是能造就非凡的事业。在这样的人看来这个世界上不存在失败，即使真的失败了，也不过是一个重新转身的问题，只要换一个方向，希望就会在绝望处闪现，你一定还会重新站立起来，获得成功。

失败与成功之间的距离其实往往近在咫尺，但是这一步之遥却阻隔成了两个世界。不是因为他们没有付出努力，往往是因为他们缺少一点点的坚持，缺少在绝望时寻找希望的信念；或者说他们走进了死胡同，一头扎到绝路中不知道转身。其实，有的时候在工作中，如果出现了前途渺茫、一片黑暗的时候，不妨转个身，换一个方向，也许你就会看见另一番别样的天空，正所谓“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村。”

俞敏洪的人生，历经两大失败，但是他一直坚持“在绝望中寻找希望”，这也是他的自强人生写照。

30年前，在俞敏洪的眼里，他的理想只是考上家乡的江阴师范学院，从此可以不用再种地。但第一次参加高考就让他体会到什么是绝

望：他的英语仅仅考了33分；第二年再考，英语55分，俞敏洪两次名落孙山。他说他坚持到第三年的理由是不能前功尽弃，得对自己这几年的努力有一个交代，这是俞敏洪第一次在绝望中寻找到的希望，那一年，参加第三次高考的俞敏洪，终于圆了自己的梦想，考上了北京大学英语系。

上了北京大学，俞敏洪是班上为数不多的农村孩子，当时各方面都很平凡的他在北大大度过了压抑的4年，但是他一直坚持着给自己打气鼓劲。毕业后，俞敏洪选择了留校任教，就此拉开了他教育生涯的帷幕。

正当俞敏洪安心地做着教师时，越来越多的同学开始向北美进军。于是不甘示弱他开始转战TOEFL、GRE，并终于考过了TOEFL和GRE，为自己打开了出国的大门。但是出国后的俞敏洪挣扎了3年，千金散尽，他留学的梦想又一次破灭。

留学路行不通后，俞敏洪没有绝望。他重新站立起来，转过身另谋生路，因为他坚信战斗不息，希望不止。

此时，在北京街头各种TOEFL、GRE培训班如雨后春笋般出现，当时的俞敏洪一横心，从北大辞了职。1993年，俞敏洪创办了新东方学校，创业之初，异常艰辛，寒夜里，俞敏洪拎着糗糊桶寻觅电线杆张贴广告。多年以后，新东方创业元老徐小平说：“全世界谁最特别？是那个穿件背后印着‘在绝望中寻找希望，人生终将辉煌’的新东方T恤去打高尔夫的老俞；如果问老俞最喜欢什么？应该是电线杆！老俞喜欢每一根曾经留下创业印记的电线杆。”

俞敏洪自己说：“我真心希望正在职场中彷徨的人们能从我的故事中，读出一点痛苦和挣扎后的坚持与不屈；我也真心希望，大家能从绝望中读出希望，从黑暗中读出光明，从迷惑中读出方向。”新东方的校训是：在绝望中寻找希望，人生终将辉煌！俞敏洪认为这是企业的一种力量。

正是这种精神，改变了俞敏洪自己的命运。

希望的转角在哪里？就在于“坚持”的信念。就像一个人爬山，如

果不能坚持不懈，就不会收获“一览众山小”的喜悦。而在爬山的过程中，多爬一步，就离希望靠近了一步，只有坚持不放弃，才会看到希望的转角。其实，身在职场的我们，无论做什么工作，都离不开坚持，正如水稻之父袁隆平，坚持在稻田里耕耘了过半人生，终于解决了广大人民的口粮问题。只有坚持才能成就希望，也只有坚持才能换取希望。

身在职场中的我们还要明白，希望的转角还在于坚信的力量！希望既然在转角处，那就意味着希望也许不在视线可及的范围内，看不到希望并不代表希望不存在，只有坚信希望在转角处，才会坚持去靠近希望。坚信是一种力量，它离不开对希望精准的判断。盲目地相信别人不能称之为坚信，坚信的前提是理智地衡量，否则，只会走向失败。

“前方是绝路”，其实只是一种无端的猜测，生活中，并不存在绝路。只要你愿意坚持不懈，转身后，就能找到一条新路；世界上没有解决不了的事情，目前不能解决的，只是因为没有找到合适的方法，而不是没有办法解决。天的尽头是地，海的边线是岸。只要坚持住，希望就会在转角处闪现。

# 第十一章

## 想让成功爱上你，你得有所准备

离开营地后，我们沿着山脊行进了一段距离。如果是一个不熟悉路径的人，他肯定会在这迷乱的荒野中陷入绝境，但是，我们的向导似乎对这些蜿蜒曲折的小路了如指掌，仿佛自己正走在宽阔的大路上。

——摘自《致加西亚的信》



## 优秀，是因为比别人早做准备

在《致加西亚的信》中，与罗文接头的是被誉为“海岸将军”之称的奥斯将军。他是一个行动敏捷、果断并且有着超前意识的人。在他管辖的范围内，西班牙军队没有一次突袭能取得成功，因为奥斯将军时刻都有所准备，以便及时迎战。正是因为有这样优秀、英明的人来配合罗文的工作，才使得罗文能够顺利地将信送给加西亚。

身在职场也是一样，想获得比别人更多的机会，并最终成为一个优秀的员工，那么凡事都要早做准备，要具备一种超前的意识。只有这样，才能比别人更早地进入工作，更早地想出办法，更早地采取措施，更早地达到目标。俗话说，“笨鸟先飞早入林”，无论我们是不是“笨鸟”，“先飞”总是一件好事。因为只有“先飞”，才能提前超越别人；只有比别人早迈一步，才能比别人早一步获得机会，进而比别人早一步跨入成功。

拿破仑曾经说过：“自觉自愿是种极为难得的美德，它驱使一个人在没有人吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。”



陈峰大学毕业后，很幸运地进入一家合资企业工作。在公司里，他是进步最快，也是晋升最快的人。工作了短短的20天后，陈峰就已经升为部门主管，两年后被任命为公司的副经理，三年后陈峰就已经做到了总经理的职位，成了公司里最年轻最有前途的领导。陈峰年纪轻轻，就能够发展得如此神速，关键就在于他总是比别人早做准备。一直以来，他不但对市场的发展趋势把握得非常准确，而且他总能给予领导一些具有超前意识的建议，总能提前找到解决难题的方式。当公司其他的员工还徘徊在茫然中久久不得前进时，或者正沉浸在成功的喜悦中沾沾自喜时，陈峰已经开始开发新的市场项目了。很显然，这样的员工是一个公司发展必不可少的人才，他无论在哪里工作，都会受到老板的青睐。

那个最先完成工作的人，是最容易捕获领导芳心的人。现代工作很重视效率，因为老板们都很清楚，效率代表效益。如果一个人什么事情都能够比别人做得更超前更优秀，那么这个人就一定人见人爱的香饽饽，他没有理由不出类拔萃，更没有理由不受到领导的重视，并获得加薪和晋升。

我们提前进入工作，不但给了自己更多的发展机会，也能辅助领导提前做出工作构想和安排，使他的工作进展得更加游刃有余，这样老板自然就会对我们的工作予以肯定和嘉奖。

在一个公司的招聘会上，甲、乙两个实力相当的人面对同样的面试内容，不相上下，这让公司的领导很难做出到底任用谁的决定。而甲在这之后主动给公司的面试经理打了一个电话，并极力向这家公司做自我推荐，自信地告诉对方自己就是最合适的人选，同时他还对自己在公司未来的工作做出很多颇有建树的构想。

甲提前争取的这种做法最终为自己赢得了机会。很多时候，比别人早做准备，往往会收到出人意料的效果。工作中只有学会“笨鸟先飞”，才能让自己跑在别人前面并获得成功。

只要职场中人是一位有心人，大脑中时时刻刻有这种“提前准备”的意识，那么，幸运之神就会随时垂青于他。

在某个人才招聘会上，人来人往，络绎不绝，前来应聘的人员都在忙着投递自己的简历。在一家公司的招聘摊位前，厚厚的简历乱七八糟，堆积如山。招聘主管手忙脚乱，不知道该继续招聘，还是该整理乱如麻的简历。这时，身边一位前来应聘的人说：“考官，您忙不过来了吧？这样吧，您继续做您的招聘工作，我来帮您将这些求职简历整理好，您看可以吗？”这位考官一阵感动，多好的小伙子呀，太难得了。

之后，招聘主管开始继续进行繁忙的招聘工作。而这位求职者在得到招聘考官的允许后，手脚麻利地帮助招聘考官整理手头乱七八糟的求职简历，然后将其分门别类，并仔细标明，准备妥当后交给招聘主管。这位招聘考官看完后非常满意，并看了这位求职者自己的求职简历，他发现这位求职者各方面的能力都是比较优秀的，当即决定聘用这位求职者。旁边的助理很奇怪主管为什么如此仓促地决定任用这位应聘者，而这位考官是这样说的：“凡是能主动出击、有所准备的人，这个人肯定不会错的。”

就是这么一个简单的举动，使这位求职者很轻松地就获得了工作机会。试想一下，要是这位求职者不主动地去为招聘考官将简历准备好，他能这么快就获得成功吗？

任何老板，都喜欢那些眼里有工作，随时有准备，自发完成任务，自发创造效益的员工。他们总是有高瞻远瞩的眼光，在工作中主动出击，心中时时装有目标，把握每一个可以为自己获利的机会；他们主动准备，尽职尽责，勇于承担责任，能够站在老板和上司的角度想问题，并实施有益于公司发展的项目。

当你主动出击，提前“起飞”时，就会预先把这些事情做好，你也会获得比别人走得更远的机会，你在公司的职位也会随之获得提升，同时带给你的也将是更多的发展机会。

这个世界上没有无缘无故的机会和成功，所有梦想都需要不断地追逐。那些跑在前面的人总是比别人多一些成功的机会，因为超前意识往往就是决胜职场的关键一步，只有提前一点，你才会离梦想更近一点。



## 职场晋升提前规划，升职加薪不是梦

行走职场犹如逆水行舟，不进则退。升职加薪，是每一个在职场中打拼之人的终极目标，想升职，就要尽早准备，先让自己具备升职的条件。胜任本职工作只是自己的职责而已，只有当你的能力超越了现在，才有升职加薪的资本。

就像在《致加西亚的信》中，里奥斯将军之所以能成为罗文送信路上的得力助手，关键在于他的情报来源和直觉都十分超前和神奇。如果职场中的我们都能提前做好职业规划，尽早准备，那么职场晋升就是垂手可得的的事情。

无论是在现在的公司还是将来的公司，都不要忘记，获得一个成功的职业生涯需要付出很多时间和精力。如果你想在不久的将来从目前的初级职位进一步提升，不仅要鼓足勇气和建立自信，还要花一些时间来必要的准备。

第一步：当然是先与老板沟通，这是非常重要的。

寻找工作晋升的机会要先从老板的办公室开始。事实上，“向老板

证明你的实力，胜过任何自我学习和培训的效果。”也就是说，与上级推心置腹的谈话会帮助你获得意想不到的收获，这比任何书本知识都有价值。

接下来就该让老板了解你的想法。一般情况下，员工都很忌讳在老板面前暴露自己的缺点，但是聪明的人都会坐下来跟老板长谈一番，以寻求更多的不足或经验。工作最忌讳等待，一定要有所准备，遇到不明白的问题，最好直接去问你的老板：“这样做怎么样？”或者“下一步工作如何进展比较好？”就算你的上司很挑剔，还是应该努力寻求他的建议。

找领导谈，是获得升迁的最好方式。但是一定要找对人，找对谈话方式，这是个很有技巧的事情。至少找你的现任上司不太合适，因为他有可能认为你想取而代之，接替他的位置。你要找准担任聘任工作的头儿，主动向他推荐自己，这样，他在做职位规划时，会把你列入考虑范围之内，如果你正好符合条件，你就有了机会。

在和领导正式谈话之前，最好找个有丰富职场经验的朋友聊一下，听听他们的建议。准备充分后，再与领导面对面交谈。这样，就算领导不会立即兑现给你理想中的职位，至少，你的想法能够说出来，对你今后的发展还是有帮助的，一旦有类似的空缺出现，领导会优先考虑到你。

### 第二步：为自己寻找良师。

也许你从小就知道，但这值得重复。一位好的老师绝对是你职业生涯的贵人。好的老师可以提前将你带入职业生涯中最美好的阶段，他们可以给你最全面的指引和点拨。例如你的能力要怎样提高才能与发展相配，或者你怎样做才能让自己获得更快的进步，他们可以直接将你带入集体内的上层社会。

寻找良师前首先要调整好自己的心态。其实，很多人并不像我们想象的那么吝啬于对别人的帮助，很多资深的职场人士都非常乐于引导别

人。当你发现那位良师的时候，一定要抓住机会，向他真诚地交代你的情况，并告诉他你的职业困惑和欠缺，请他帮你走出迷茫，并且给你的个人发展做出清晰的建议。例如，如果你是很想马上晋升的新人，你可以这样说：“我不了解公司里的情况，真的很期待您能多多给予指教和帮助。”如果你感觉眼前的工作很难进行，试试这样说：“我工作中的问题只有您能帮我解决，希望您能给予我下一步工作的指点。”

别忘了，职场中的奉承对自己是极有帮助的，但是态度一定要真诚。你可以这么说：“像您这样有权威的老师，如果能给我提供指导和帮助，我一定可以在职业生涯的前路上大展宏图了。”

如果你担心这么做会打扰到这位良师，并且引来他的厌恶，那么就赶紧丢掉这个想法吧。其实，人们都喜欢被需要的感觉，你的请教让对方感觉到了自己价值的存在，他们自然愿意引导你，那让他们自我感觉良好，你自己也会从中学到很多东西。

第三步：升任新的职位后要做好多方面的调整准备。

当你有一天真的升职了，你在觉得兴奋不已的同时是不是会有不知所措的感觉呢？在你就任新职前的这段时间内如何做好各方面的准备工作，使自己变得成熟和老练呢？

首先，你要对自己充满信心。你能够晋升表明你是一个颇有能力的人。继续保持你过去优秀的工作能力，但是别忘记要随时进步，因为老板对你的期望是，希望你更有能力。所以你需要像一个勤务员那样工作，而不是表现得像一个皇帝。

和你的总经理谈谈你对未来工作的规划和安排。尽管他很看重你的现在，希望你继续做好你过去曾经做得很好的工作，但是，他也期望你的将来能够有更好的表现。你应当和他共同探讨并制定出一套你未来的职业目标。

与各个部门的经理们谈谈。在新职位上，你的人脉很重要，唯有不断扩展人脉，你才能走得更长远。这些人际圈对你来说并不熟悉，你需

要慢慢融入，而最有效的方法就是向你的战友们靠近。而且，只有将其他部门的情况了解清楚，比如他们的合作模式、运营情况等，你才能在未来的工作中顺利地对方沟通合作。

你还需要和自己的手下谈谈。了解他们的想法、疑虑、担忧、建议和对未来工作的打算。你不需要马上给予他们任何承诺，因为计划赶不上变化，关键是要做到知己知彼，才能保障今后的工作顺利开展。

要想真正胜任新职位，你必须要从公司老板的角度去考虑问题，才能让自己变成主人，而不是看客。

前三个月要多做准备少决策。同时，你要为自己部门以后的工作整理出一个详细的计划，这个计划要以公司的利益为中心，你最好能为你的部门开发出新的项目来。

另外，不管你是将要晋升还是已经晋升，都要为自己预备好良好的工作习惯，这对提高工作效率有很大帮助，所以在下班以后不要急着回家，多花几分钟时间，将一天的工作进行完整细致的总结。

身为职场领导，下班前将一天之中繁杂的问题整理得井井有条，才算给一天的工作画上了完美的句号。做好这些后，你就可以迈着轻松愉快的步伐下班了。



## 准备好你的职场生存“必杀技”了吗

都说职场如战场，没有杜拉拉那样的作战准备和战斗力，怎么能从小职员变成职场精英，又怎么能步步高升呢？说白了，职场就是考验人的竞技场，有人天赋异禀，有人铁杵成针，但无论是什么人，都曾经是“菜鸟”，没有谁生来就是八面玲珑、文武双全的人才，精英也是从零开始的。

对于上班族来说，在职场中的时间占据了他们的生活中绝大部分的时间，所以，要想安然无恙地生存，在职场上就要提前做好应对多种突发状况的准备。有时候工作的难题是自己造成的，我们不得不去面对；但也有些时候会因为他人的陷害，就莫名其妙地陷进了一场风波当中，受到了连累。

马克·戈尔曼在看完《致加西亚的信》后，写下了这样一番话：“你愿意下定决心出色地完成工作吗？你准备好去把信送给加西亚了吗？选择过一种卓越的生活吧，只要有所准备，就一定可以实现自己追寻的目标。下定决心吧，成功等于1%的灵感加上99%的汗水，只要你



付出努力，你就能成功。”

所以说，走进职场等于踏入战场，你准备好了吗？职场生活并不是简单地做好自己的工作就可以，而是和战场一样存在残酷的竞争，想要在这个尔虞我诈的环境下生存就得有所准备，了解这里面的生存法则。

听说曾经有一场女秘书事件在外企圈内闹得沸沸扬扬，EMC大中华区总裁由于忘记带钥匙，不能进入办公室又未能及时联系秘书，在凌晨时分给秘书发了一封措辞严厉且语气生硬的“谴责信”，而女秘书也毫不示弱地回了封咄咄逼人的邮件，并让EMC中国公司的所有人都收到了这封邮件。结果女秘书虽然得到了众人的同情和赞誉，却丢掉了那份让人羡慕的工作。

职场生存，其实是一个比较复杂的问题，不仅仅是努力工作、尽职尽责那么简单，有很多危险的潜规则，如同暗流一直潜伏在办公室的内部。想要打破公司的规则的确需要一种勇气，但是，如果你不小心将这些职场的潜规则破坏了，不仅会使自己面临失业的危险，也很难再找到类似的工作。所以，了解这些潜规则，并能灵活地从这些规则中为自己争取到应得的权利，是职场中人获得胜利的“必杀技”。

### 首先要准备好“忍耐之心”。

在职场中，有一些事情表面看来似乎是很不顺心的，比如工作的调动、薪水的多少、职位的高低、环境的变迁，等等，面对这些变化，我们应该调整好自己的心态，做到顺其自然，泰然处之。有远大目标的人往往不会太在乎眼前的一点小得失，更不会纠缠在小事情上，让自己失去奋斗的力量。所以，把自己的心胸放开，将目光看向远处，审视这些事情对未来的大局造成的影响，而不是去逞匹夫之勇。只要你能将“忍耐之心”准备好，你就赢得了第一个职场潜规则。

### 工作不信奉“临阵磨枪”的道理。

“磨刀不误砍柴工”的道理恐怕已经是人尽皆知了，可是真正能做到的，却没有几个人。很多时候我们置身职场，必须要提前做好充分的准备，只有这样，才能在时机成熟时将成功牢牢把握在手中。《论语》有云：“不患无位，患所以立”，这就是要告诫我们，在工作中，适合自己的岗位其实不难寻找，重要的是要考虑如何在一个岗位上稳稳立足！

### “人无远虑，必有近忧”是不变的职场规则。

身处当下的信息时代，一切都是快节奏，工作也不例外！知识的更新和瞬息万变的技术，强迫着我们不得不快马加鞭地向前奔跑，时时“充电”，否则就会成为第一个被淘汰的人！就算现在工作环境稳定安逸，也不能没有“居安思危”的意识，要知道，形势是不断变化的，这些对自己以后的发展都存在潜在的影响。所以，唯有为自己的未来做好准备，才不会让自己在职场变幻面前手足无措。

### 用中庸之道来协调团体关系。

中庸是孔子和儒家的重要思想，其作为一种处世哲理被广为提倡，它也指人的言行与德行不卑不亢的平常之道理。在职场中，很多时候都离不开这种为人处世的态度，因为职场是一个群体，它需要一种必要的协调关系。正所谓“德不孤，必有邻”，人不可能离开团体独自工作，没有团体合作意识，那样既不利于全局，更会让自己的工作失去支柱和力量。因此，在不违背原则的情况下，适度地保持中庸之道，的确是一种明智之举。

职场竞技如战场，这场“大战”比的是能力，赛的是准备，拼的是勇气，玩的是心跳。有人旗开得胜，喜不自禁；有人屡战屡败，苦不堪言；有人另辟蹊径，殊途同归；有人一蹶不振，战意全无……“充分的准备是成功的开始”，你到底会收获什么样的结果，那就要看你平时预备得如何了！



## 唯有知己知彼，才能笑傲职场

如近年来畅销的职场励志小说《杜拉拉升职记》所说，大部分人是要谋生的，不但要谋生，而且希望谋得好。而没有一丝血腥味、没有一缕硝烟的职场，可能比战场还要残酷。也许是上司苛刻挑剔而又阴晴不定；也许是下属没有工作能力却自以为是；也许是客户百般刁难又盛气凌人，搞得你不知所措、欲哭无泪，却又在公司的集体利益中一忍再忍。

所以在这个时候，面对这些问题，知己知彼就显得尤为重要了！

罗文与加西亚见面时，当他交代清楚自己来古巴的目的后，加西亚将军沉思片刻后和所有部下一道退了出去，大约三点钟后，将军回来告诉罗文，他决定派三名军官护送罗文一起回美国。这三位军官都是土生土长的古巴人，训练有素，久经考验，非常了解自己的国家。

最后一点是非常关键的，罗文能够顺利地返回美国，离不开这三个“非常了解自己国家”的军官，也正是因为这种知己知彼的职业特质，才使得罗文送信的任务能够圆满完成！

身在职场，只有将对方和自己的优劣看清看透，权衡利弊，然后选

择合适的方式来处理事情，才能以弱胜强甚至不战而屈人之兵。职场如战场，只有对自己及竞争对手有足够的了解，做到知己知彼，才能在职场竞争中立于“不败之地”。

这就好比两个人谈恋爱，在没有正式见面之前，如果能对对方进行充分的了解和调查，具体可以从对方的工作、兴趣爱好、家庭背景、朋友圈、毕业的学校等方面入手，做了详细的了解之后，等到两个人见面就能随意发挥，畅所欲言了。虽然你是现学现卖，临阵磨枪，但是你已经相当的专业了，对方会认为你见多识广，说话能够说到人的心里去，对你自然就有了初步的好感。所以，对于谈恋爱的男女来说，充分了解彼此是收获爱情的开始；而对于职场中人来说，这一规则同样适用。

现代职场最珍贵的不是人才，而是信息，在信息社会如果不能提前将双方的信息把握好，那就只能面对失败的结局。所以，从现在开始不能再两耳不闻窗外事，一心闷头苦干活了！就算没有千里眼，也得对老板和客户的信息保持一定的了解。而且对掌握的信息保有精确的判断力，在别人尚未动手之前，你就先看出来了，但光看出来还不够，还得抓紧时间采取行动把握机会，才能捷足先登，利用好手中的信息资源。

比如，在平时接触客户的时候，为了能够拿下一个客户，掌握客户资料是必不可少的，它是决定业务成功的一个重要基础。不仅要掌握和准备跟客户工作有关的资料，还要从客户的家庭、爱好、健康等方面进行准备。在见到客户后，用我们事先准备好的情况来叩开客户的心门，找到双方共同的话题，接着再谈具体的工作，这是我们每个职场中人都要掌握的基本方法。

再比如做广告，在合作之前或者合作之后，都要进行多次的了解和沟通，了解企业的情况，了解老板的情况，只有这样，才能保证以后顺利地开展合作。广告做的是服务，做的是沟通，有与客户的沟通，也有与消费者的沟通。沟通可以缩短人与人之间的距离，沟通是成功的开始，而成功的沟通必须先从了解对方入手。有了充分的准备一般都会胜券在握，因为知己知彼，方能百战不殆。

职场竞争无处不在，但是这种竞争的前提是，既要明白自己的优缺点，还必须了解对方的优缺点，所谓“知己知彼，百战不殆”说的就是这个意思。只有对对方的优劣了如指掌，才能心中有数，继而在竞争中“避其长处，攻其短处”。

某公司打算培养和观察两个年轻人，并最终提拔一人做公司的副总。

甲是一个很外向的人，能说会道，上上下下都很喜欢他，他在公司一直担任主管，才华横溢，有较好的人际圈。

乙是一个内向的人，平时话不多，但是工作能力很强。总裁曾经还特意向总经理提到了他，希望他可以接任副总的职位。而且乙的客户源很广，这都有利于公司的业务发展。

竞选开始后，甲洋洋自得，认为自己和领导关系较好，他很自信，根本不把乙放在眼里。

乙却不同，他暗中把自己各方面的条件和甲做了一番认真的分析。他认为，甲的优势在于人际关系好，能言善辩，但业务能力不如自己，等等。经过比较，乙做到了知己知彼，明确了自己的长处和短处，也看清楚了甲的优缺点。心里有数后，他着手写了一篇发言稿，他要在集团领导参加竞选的会议上做一次关键性的发言，这也是这次竞争的重点。

竞选开始后，甲只是简单地描述了自己对未来工作的看法。乙则从公司产品本身的质量提高谈起，并一步步阐述了业务未来发展需要面对的问题，并大胆地提出了创新的设想。乙的演讲条理清晰，有计划，有创意，赢得了满堂彩。结果可想而知，乙很快被任命为公司副总。

要做到知己知彼，百战百胜，你就必须提前做好各种准备，下工夫对对方的情况进行彻底的了解，掌握他的缺点和优势。做好了这些，方能找准对方的软肋，否则，盲目作战吃亏的只能是你自己。因为唯有知己知彼，才能笑傲职场。



## 成功只留给那个有准备的人

在职场的舞台上，每个人都渴望成功，虽然成功听起来有些浮华，但成功的人生才不会苍白，我们当然希望自己的人生被成功的精彩包裹，因为追求成功是每个人的人生目标。可是成功的果实并不能轻而易举地获得，其中有太多的艰辛和痛苦，那到底该怎么面对这些可能会出现的问题呢？

有一句尽人皆知的话：“机会总是垂青有准备的人。”其实这句话可以这样理解，所谓的“有准备”，指的是“超强的能力”。一个没有能力的人，就算机会来临，你也无法把握，而能力来自平时的准备，包括在学习和工作中的不断累积。所以，如果你在平时都是糊里糊涂，得过且过，浑浑噩噩不去准备，那么就会丧失竞争能力。而且机会的来临也有一定的时间限制，如果一个人能抓住这个难得的机会，就可以获得出色的表现。你努力工作和学习其实正是准备的过程，在准备中等待机会。

在《致加西亚的信》中，有这样一个场面描写：离开营地后，我们沿着山脊行进了一段距离，如果是一个不熟悉路径的人，他肯定会在这

迷乱的荒野中陷入绝境，但是，我们的向导似乎对这些蜿蜒曲折的小路了如指掌，仿佛自己正走在宽阔的大路上。

这不难看出，正是因为向导对地形的了解，才使得前进的路途一帆风顺。而向导能做到对环境了如指掌，离不开他平时的精心准备。

如此看来，准备其实并不是一件多么难以企及的事情，只需要缜密细致地对待即可。可是真正能获得成功的人还是少之又少，这是因为，准备是一个需要耐心对待的长久之事，在准备的过程中，所有的工夫看上去好像都是徒劳，好像总是看不到成效，长久的艰辛却换不来想要的结果，于是大多数人放弃了准备，宁愿过着眼前浑水摸鱼的日子。他们为了一时之快而放弃了已经准备好的工作，忘记了当初的初衷，随了大流。

还有一句谚语叫：“预则立，不预则废。”这句话也是在说准备的重要性，把握机遇关键在于长期的准备工作，所以不要忽视前期的准备，因为所有的努力都不会没有结果，这些努力会积淀成经验，并转化成实力留在一个人的职业生涯中，而能把握机遇其实是之前所有努力准备的集成。机遇是改变一个人的命运的关键所在，一个人一生里能碰到的机遇实在是极其有限的，由于没有准备而与机遇擦肩而过实在是很可惜的。成功就像是水到渠成，现在如果不把渠挖好，准备好，等机遇如水般涌来，那么，机遇也就慢慢流失了，更不用谈成功了。没有准备拿什么留住机遇，又拿什么来获取成功呢？

身在职场的你，当艰难险阻横在眼前时，你准备好了吗？对于我们这些出生在和平幸福年代的人而言，这些有时候好像只是一句空话，我们这些所谓特立独行的一代，只信奉“临阵磨枪，不快也光”的临时自救哲学。

有一个农场主，由于他的农场在大西洋岸边，而大西洋的风暴总是会摧毁沿岸的建筑和庄稼，因此即使他张贴再多的招聘广告，也很少有人愿意去工作。



一天，一个瘦小的男子前去应聘，农场主问他：“你会是一个好帮手吗？”而他的回答却是：“即使暴风雨来了，我照样可以像平时一样睡。”

这句话很让人费解，农场主心里有些怀疑，但鉴于农场太需要帮手了，就雇用了这个人。这个人把农场管理得有条有理，农场主很是满意。一天晚上，狂风呼啸，农场主急忙跳下床，抓起一盏灯，跑到雇工的睡处，并摇醒他，喊道：“暴风雨来了，把一切都收拾好了！”但那个雇工不紧不慢地回答道：“不，我告诉过你，即使在暴风雨来临时，我也能睡着。”农场主当时气坏了，但他强忍怒火，跑到外面，为将来的暴风雨做准备，但他发现，一切已经准备就绪，没有什么能让暴风雨卷走的。此时此刻，他明白了雇工的话。

这位雇工能够心安理得地睡觉的原因，在于他已经事先做好了充分的准备。如果职场中的我们能在工作中预先做好一切该做的准备，那又有何惧呢？凡是那些叱咤风云的成功者，都能顺应时代的发展，使自己在各种重大事情面前沉着、冷静并独立去解决，因为他们已经有所准备，所以才能胜券在握。

成功只留给那个有准备的人，准备的过程就是我们平时的积累。而积累是一个不断超越自我的过程，包括能力上的超越、技术上的超越和工作经验上的超越。一个人准备得充分，自然就会在工作中脱颖而出，自然就会比别人多一份竞争实力，随之机遇也会慢慢来临。

成功不是空中楼阁，它需要奠基和支撑。将所有的规划和材料都准备好，当机遇来临，就能打造出属于自己的成功！



## 第十二章

我无暇考虑别的，我必须立刻上路

我知道，送信给加西亚余下的路途将充满艰险，但是，我无暇考虑这些，我必须立刻上路！

——摘自《致加西亚的信》



## 做自己的事，让拖延见鬼去吧

工作中，我们是不是经常遇到这样的事情：明知道眼前的工作堆积如山，没做完的报表，散乱的文件，一个该打的电话，一封还没有发出去的邮件，一篇尚未搞定的文稿，还有那个焦急等待的客户……可我们还是一边呆呆地出神，一边自言自语地说，“再待一会儿，就一会儿……”很多时候，明知有许多事要做，却还是一拖再拖。

职场中，我们总是把今天需要完成的事情拖到明天，这个月该完成的计划拖到下个月，这个季度该达到的进度推到下一个季度。我们都喜欢在晚上睡觉前为第二天的工作做出计划，但真到了第二天，那些计划之内的事情不是忘了，就是懒于付诸行动。“明天再说吧。”我们总是用这种方式为自己开脱。于是，一个个“第二天”就这样被荒废掉了。这种凡事都喜欢留到明天来处理的态度就是拖延，这是一种缺乏紧迫感的工作习惯。

在《致加西亚的信》中，罗文说过这样一句话：“我知道，送信给加西亚余下的路途将充满艰险，但是，我无暇考虑这些，我必须立刻上路！”

“立刻上路，马上行动！”是罗文成功的主要因素之一。

晓云所在公司的部门，是由几个年轻人组成的。他们的共同之处就是“拖延”，一件工作可以从周一拖到周五，直到老总来视察工作。每次都说明天一定做，但到了第二天，依然是聊天、吃零食、嬉笑打闹，晓云最后干脆就放弃了提前完成任务的念头。

晓云以前是一个行动果断的人，实习时，她是部门里效率最高的员工，她经常会提前两天将完成的工作交到部门经理的手中；刚入职那会，她也是有名的“速跑健将”，但那时的行动力，现在已经被磨得烟消云散了。

慢慢地，晓云开始学会了得过且过，工作遇到难题，明天再做吧，今天先休息一下；太简单的工作，明天再做也不迟；有挑战的工作，不能着急做，要不会适得其反……就这样，每一个“明天”都变成了漫无尽头的借口。

虽然晓云依然可以完成自己的工作，并且保证质量，但她的工作激情已不复存在；虽然工作稳定踏实，但她对未来已经不再有任何期待了。

因为自己的拖延，晓云也吃了不少小亏。本来应得的机会被人抢了；应该拿到的项目，第二天再打电话人家已给别人了；还有一些很有前途的计划，经过长时间的拖拉，拖得没影儿了。

再后来，当所有的机会和成功都被别人捷足先登时，喜欢拖延的晓云失业了。

拖延这个毛病，看上去暂时好像没什么大碍，很多人都有拖延工作的情况，甚至有时候因为拖延带来的压力，人变得更紧迫和敏捷，工作反而完成得更出色。

可是，这种拖延反变好事的情况真是太少了。当拖延变成习惯，当自己身不由己地在各种事情上拖延，无数次将希望寄予“第二天”的时候，拖延就已经变成了一种病态，需要认真地治疗和根除。

这一职场新“顽疾”虽然很难对付，但并非不可战胜，让我们来为其对症下药吧。

首先，承认拖延是一种不好的工作方式，并下决心做出改变。但是观念的改变仅仅是第一步，其实拖延来源于内心的懒惰，拖延这种行为比较顽固，绝不可能是嘴里说改变就能改变的，我们也不可能靠环境的改变而在一夜之间洗心革面。长期形成的习惯只能靠行动来慢慢消除，然后以新的良好的习惯来替代。改变拖延习惯不是一个轻松的过程，但还是有很多值得借鉴的办法，比如将自己拖延的事情记录下来，然后制订合理的计划，并采取切实可行的措施进行改变，说服自己马上进入工作状态，哪怕只工作很短的时间。

其次，乐观地面对并接受眼前的工作。其实，当你真正以积极的心态投入到你原本认为很不愿意面对的工作中时，或许你还会收获意外的惊喜。而步步后退的拖延不仅不会解决任何问题，而且通常会让问题变得更复杂。

最好把工作分成许多单独的小块。这样可以一点一点地去实现自己的目标，还可以有效地缓解工作的压力，关键是，你会发现，一切都在你的计划中慢慢落实，这会给你带来强烈的工作激情，不知不觉，你会在一种积极的工作状态中，战胜拖延。

别忘记调整你的心情。好心情是积极工作的催化剂，在调整心情的过程中，可以去做一些平时不愿意做的事。应该学会一种到两种让自己快乐起来的方法，这很管用。它会让你更有效率、更有热情地工作，并且克服拖延。

最好能看到完成某事的好处。这是一种很有效的心理暗示，可以给你力量去更积极地完成一些看来很难完成的事情。把这件事带来的好处罗列出来，再将因拖延所带来的弊端写在旁边，这种对比方式有助于激发一个人的斗志。

最后要学会自我奖励。自我赞赏是很重要的，人在自我奖励中会更有信心和勇气去完成充满挑战的工作，同时你会发现，以前的拖延不过是一种愚昧的行为。

想想拖延带来的后果，如失去机会的失落感、效率低下的失败感、荒废时光的虚无感等，这些足以给予一个人变勤快的动力，并带领其远离拖延。



## 让自己以最快的速度进入状态

曾有人总结说，凡是在事业上首屈一指的成功人士都有一个共同的优点，那就是他们办事言出即行，雷厉风行。这是一种获得超高效率的能力，胜过一切学识、才干和社交能力，立即行动的工作方式决定着收入和职位的增长速度。虽然这个道理很简单，但职场人士能做到这一点的往往很少。

职场中也常常会有一些满怀抱负的人抱怨自己生不逢时，怀才不遇，“选错了行，入错了市”。可是，我们不妨平心静气地想想，这条职场路是如何走过来的，很多的资料应该去准备，很多准备工作应该去做，很多的任务应该立即执行，可是最后却总是没能立即行动，以至于浪费了大把宝贵的时间，错过了一次又一次难得的良机。

罗文在接到任务后，被送到一辆马车上，马车夫是一个雷厉风行的人，似乎知道罗文要送信给加西亚，而他的任务就是以最快的速度帮罗文结束第一段“旅程”。于是，当罗文无数次让他听自己说话的努力都徒劳之后，只好听其自然，坐回座位上。

其实，成功者和失败者之间的区别，往往不在于能力的高低或者阅历的多少，而在于是否有魄力改变眼前的状态，并能否立即采取行动。

工作中，当我们面临一项新的任务时，每个人都会根据自己的主观思维而对即将开展的工作进行思考，去分析如何做好工作，完成工作需要花费多少精力，如何安排好工作的计划，等等，这些都是我们行动之前会想到的问题。但是各人的工作速度是不一样的，可能有些人认为工作很简单，做起来易如反掌，因而就不会过于重视，于是将其暂时抛在脑后，而不是立即去进行这项工作，这样，就会让自己的工作进度落在别人的后面。而另外一些人同样认为这件事简单，但却立即去做了，这样就会比没有立即去做的人赢得更多的时间，再开展工作就会比别人早，从而使自己能够抢先走在他人的前面，领先达到成功的彼岸。

因而，我们在工作确定后，要立即行动起来，这会让我们按时地完成工作，并及时地掌握各种信息，使自己的能力得到快速的提高，最终使我们自身获得与他人竞争的能力。

可见在工作中，阻碍我们施展才华的并不是外界因素，而是我们自身的惰性。如果能消除自身惰性，养成立即行动的习惯，那么我们做事就会有较高的工作效率。那么该如何培养立即行动的习惯呢？

首先，不要在行动前给自己太多的顾虑。如果你想考虑清楚了才开始行动，那就永远没有开始的时候，因为瞻前顾后只会错过时机。现实职场中没有完美的开始时间，你必须在问题出现的时候就立即行动起来，将它处理好。不要总觉得开始行动的最佳时间就是明天。

别忘了要多实践多行动，而不是空想。你想马上开始行动吗？你有没有好的点子要告诉老板？立刻行动起来吧，如果你不行动起来，那么这个想法永远不会实现，因为一个没被付诸行动的想法在脑海里停留得越久越容易变质，不久之后你就会将它完全遗忘。职场中最需要的就是实干家，如果你正好是这样的人，那么你很快就会获得成功了。

最好能用行动来消除顾虑和担心。你有没有注意到人在焦急等待的

过程中是非常难熬的呢？即使是心理素质最好的人也会有面对事实前的焦虑和担心。但是一旦开始行动，进入状态，紧张感也就消失了。行动是根除焦虑的最好方式。一旦行动起来，人就会慢慢建立起一种责任感，事情也会朝着良好的方向发展。

然后自动自发地挖掘你的创造力。人们对有创意的工作一直存在着一个误区，认为没有灵感就无法开始工作。如果你一味地坐下来等待灵感的出现，那么你能拥有的工作时间只会少之又少。与其等待灵感，不如发动自己的思维去寻找灵感。如果你需要发挥想象，那么强制自己坐下来，马上开始动脑动笔，就算是胡乱涂鸦也无所谓，只要开始行动起来，就能刺激自己的思绪，激发灵感。

要学会先解决眼前的问题。关注马上需要去解决的问题，千万不要一边看着眼前的工作，一边又想着明天的工作，只要专注地将现在的事情处理好，明天的工作自然也能顺利地开展了。一个人可以左右的时间只有现在，那么从现在开始马上行动起来吧，否则你将一事无成。

最后，要立即开始进入正题。人们在进行正事前都喜欢做一些和主题无关的事情，独自工作者也是如此，在真正开始工作前你是不是会经常看看自己的QQ，和网上的朋友们闲聊几句呢？如果你不将这些让人分心的事情抛开来开始谈正事，那它们会将你大部分的时间浪费掉。如果你立刻切入正题，效率就会大大提高，而且别人也会由衷地钦佩你的办事速度。

“要立刻去做！”这是成功人士的座右铭。如果职场中人能将这句格言作为自己一生的激励，就永远不会遭遇出局。凡是应该做的事，不立刻采取行动，以最快的速度进入状态，而是留着等以后再做的人，一定不会有成功的机会。





## 用果断的执行力在第一时间抓住机会

身在职场的我们有时候可能会困惑，做出那么多的努力，掌握了那么多的技能，为什么成功依然姗姗来迟？为什么屡屡失败？这时，一个严峻的问题就摆在了你的面前，那就是你的执行力出了问题。

执行力是将计划付诸行动，快速果断地解决问题的能力，执行力更是一种睿智的职场应变能力。优秀的人不一定会成功，那是因为他们只拥有聪明的大脑，却缺少果断快速的执行力。伟大的创新思维和伟大的计划固然很重要，但仅仅有这些还是不够的，只有将计划快速付诸行动才能获得成功，这就是执行力。没有执行力，就不可能创造成功，所有的一切都是纸上谈兵！

执行是一种获胜的战略，人的能力培养来源于执行的过程，不可能只存在于思维中。只有用知识带动执行力，你才能拥有超乎寻常的能力，你才能真正强大。执行力是一切的关键，没有执行力你就不可能做好眼前的工作，所以执行力必须成为你事业的必备品质。

罗文在送信之旅开始的时候，坐上了一辆马车，他一上车，车夫便

开始驾车疾速穿过金斯敦迷宫似的街道，马车不停地向前飞奔，丝毫没有减速。车夫知道自己的任务就是以最快的速度将罗文送到指定的地点，因为只有这样才能尽早协助罗文将信送给加西亚！

对于优秀的职场中人来说也是如此。执行力是一种综合素质的表现，它体现为一种深谋远虑、明察秋毫的洞察力；一种认定目标、永不放弃的态度；一种雷厉风行、快速行动的工作风格。

执行力的最直接表现，就是速度，果断快速的行动，这是决定成败的重要因素。迅速源自能力，快速执行首先要建立在果断的决策能力上，能够及时抓住问题的核心，并找到解决问题的办法。

克劳塞维茨在《战争论》中说过这样的话：“要在茫茫的黑暗中，发出生命的微光，带领着队伍走向胜利。当战争打到一塌糊涂的时候，将领的作用是什么？就是要在茫茫黑暗中，用自己发出的微光，带领队伍前进。谁挺住了最后一口气，胜利就属于谁。”这说的，就是一种强大的执行力。

听说曾经的跨栏巨星感叹刘翔为跨栏而生，并声称刘翔成功的秘诀就是栏间速度。

索马里海盗头目之一阿卜杜勒·哈桑曾对媒体宣称：“成功劫船行动的关键在于速度，我的手下可以在15分钟之内完成辨认、包围、登船、控船行动。这一切都是在不流血的情况下进行的……”

在某个大型的跨国公司里，有一个副总的位置一直空着，这也是很多人羡慕不已的职位。于是总裁让人事部的负责人从这些员工中，推荐出一名适合做副总的人选来。结果，有两名员工被选中，人事部的负责人很为难地说：“他们两个都太优秀了，我不知道选谁更合适，您最好通过观察来自己决定。”

于是总裁就开始对这两名优秀的员工进行仔细观察，结果发现他俩的能力的确不相上下，难分高低。究竟该让谁做副总，总裁不知如何是好。后来，左右为难的总裁想到了一个好办法，他分别叫这两名员工去

送一份资料，两人走后，总裁开始计算时间，结果他发现，那两名员工同时出发，一位送完后返回用了30分钟，另一位则用了35分钟。于是，总裁立刻决定，让前者担任副总。

那个没有获得升职机会的人，仅仅输在了5分钟的时间里。或许，大家可能会质疑，这个总裁用这种方式决定职位的任用是不是不够明智和科学呢？但是，听说科学家在很多国家对人们工作的速度调查后发现，速度最快的几个国家依次是：爱尔兰、荷兰、瑞士、英国、德国、美国、日本、法国、意大利。而这些国家都是世界发达国家。而中国在这项调查里的排序为：香港名列14位；台湾名列18位；大陆名列24位。

调查者最后总结出一条真理，人们的工作速度与国家的经济状况成正比，工作速度越快，经济越发达。

看来，工作速度就是经济效益的直接体现。在繁忙的办公室中，如果你仔细观察，就会发现，那些总抱怨时间不够，一刻不停歇地忙于手中的工作，总害怕无谓的琐事影响自己工作进度的人，大都是精力旺盛、拥有快速执行力的职场精英；反之，那些终日散漫悠闲，看上去精神萎靡不振的人，都是一些职位平平、能力一般的小职员。如果你经常在外旅游，你会发现一个奇怪的问题，城市人的生活节奏快于农村人的生活节奏；发达地区人的工作速度快于落后地区人的工作速度。是的，职场是一个越来越讲究速度的地方，工作的效率决定着一切，就连我们每个人工作之余上卫生间的脚步，也在不知不觉中和奔向成功的时间连接在了一起。

也许，你会说因为匆忙的工作，而使自己失去了很多享受美好生活的机会，可是，成功需要你以最快的速度去抓住。有时候，在你跋涉职场的征途上，失败仅仅就因为比别人慢了5分钟，而正是这5分钟，决定了你的一生！



## 成功就是一个又一个“马上行动”累积起来的

职场中大体可分为三种类型的人：第一种人是有了目标和任务就能马上付诸行动的人；第二种人是心中有目标却没有耐心执行的人；第三种人是既没有目标计划，也没有果断的行动力的人。而我们大都是徘徊在第一种和第二种边缘的人。也曾在惨遭失败后咬紧牙暗下决心，可当再面对下一个工作任务时，又会自我安慰，一拖再拖。行动能力的丧失，已成为扼杀职场工作激情的元凶。

有一个工作失意的年轻人，经常到教堂去祈祷，希望上帝可以赐给他一份好工作。他的祷告词每次都差不多。起初到教堂时，他虔诚地跪在上帝面前说：“上帝啊，请您眷顾我，帮助我吧，让我找到一份称心如意的吧！阿门。”

一个星期后，他再一次来到教堂，依旧跪下祈祷：“上帝啊，为何不让我遇到一份满意的工作？请您帮助我吧。”

就这样，他周而复始地到教堂来重复着同样的祈祷。两年后的一

天，他跪着继续说到：“我的上帝，都两年了，您为何不成全我的祷告呢？让我拥有一份满意的工作吧，我知道这个世界上只有您可以给我这样的机会。”

这时，空中传来了上帝的声音：“我一直想帮助你，可是，你也该自己行动起来吧，如果你在第一次祈祷后就马上去找工作，现在你早已成功了。”

在职场工作中，我们总是用心的时候多，付诸行动的时候少，将大部分的时间用在今天的构想中，而总把具体的实施行动留在明天，期盼成功的到来，却不愿意付诸行动。而真正的成功者，永远都是“从现在开始，马上行动”的实干家。

罗文在送信途中曾非常叹服两位马车夫的行动速度，在他看来这一切实在太奇怪了，所有的事情井然有序，仿佛都已经事先安排好一样。一句多余的话都不用说，一秒钟也没有耽搁。如果没有人们这种“马上行动”的果断执行力，“送信”只能是一件迟迟未果的事情。

一个农夫有两个儿子，由于家境贫困，农夫给了两个儿子一些盘缠，打发他们离开家出去自己谋生。

大儿子去了繁华的都市寻求出路，在城市的车水马龙间转了很久，他也没有找到一个能够容身的处所，也没有找到一份合适的工作，于是便在路边给别人修鞋。

一年后，他用赚来的积蓄租了一间小店，边卖鲜花边修鞋。没想到，他的鲜花生意越做越好，后来他干脆不再修鞋了，专门卖鲜花。后来，大儿子的花店越做越大，拥有了全世界80%以上的市场，他的专卖店遍布全球。

再说说小儿子，他和哥哥几乎在同一个时间到达了另一个城市。小儿子很幸运，结识了一位有钱的千金小姐，通过女孩父亲的赞助，他居然有机会上了大学，就在哥哥给别人修鞋的时候，弟弟住在豪华的别墅里进行市场调查，不知道该做些什么生意。

经过一年的考察，弟弟发现，卖鲜花一定很有市场。当弟弟将这个想法告诉岳父时，遭到了强烈反对而没有付诸行动。后来，当他费尽周折，终于说服了岳父，准备开始鲜花生意时，哥哥的鲜花店已经垄断了全部市场。

在职场这个浩瀚的大海，想成就一番伟业的人比比皆是，而真正能如愿以偿的人却很少，大部分都是在遗憾中蹉跎了一生。如果追究其原因，除了客观的机会、学识、胆量、资金因素外，最主要的还是因为大多数人一直处在计划和迟疑的状态中，没有真正马上行动起来。在彷徨中，良机就可能悄悄过去了，这样下去，可能就是一辈子的延误。

如果你已经养成了无法让自己马上行动起来的习惯，也不必担心。如果你真能静下来仔细地想一想，你就会明白，其实成功就是一个又一个“马上行动”累积起来的。所有的计划，无论它有多么遥远，其实都是从此刻开始，并慢慢影响到未来的。

而很多人一直在等待那个最好的时机，但“最好”是一个抽象的东西，如果非要等到把每一个顾虑和阻拦都克服了，恐怕你已经满头华发了。

在行动派眼中，行动就是“现在”。如果你回首过去，发现自己曾经对未来有过无数的设想，然而现在却一个都没实现，那么，从现在开始，马上行动起来吧。

下面是一些让自己慢慢成为行动派的方法，一开始也许很难做到，但是慢慢来，能做到一两个也行。记住，只要行动起来，你就是个成功者。

第一、每天早上醒来后，不要急着起床，静静地躺一会，思考一下自己该怎样在这新的一天里将预期的计划落实。

第二、将“行动第一”作为自己的座右铭。每天下班晚走十分钟，总结一下自己今天到底做了些什么，哪些做得还不到位？哪些还需要继续完善？

第三、拒绝闲聊，无论是同事之间，还是QQ或者MSN。如果有正事要处理和商量，就事论事，不要跑题。

第四、考虑好的事情，就马上着手开始做，并且要善始善终。

第五、远离电视，尤其是偶像剧，它会腐蚀你的行动能力，让你就算在工作中也不忘停下来回忆一下剧情。

第六、把那些自己不愿意面对又不得不面对的工作拿出来，摆在眼前，强迫自己去面对，然后立刻行动起来。对于不喜欢的工作，火速行动的方式可以给人一种莫名的力量。

第七、如果你对下一步工作心怀忐忑，可能是因为你把它想得太复杂了，所以，尝试着用乐观简单的眼光去看待问题。

第八、如果工作中真的有问题出现，不要停滞不前。要知道，工作就是一个不断出现问题、又不断解决问题的过程。所以，出现问题是很正常的，千万不要在问题面前妥协。

没错，成功来源于行动，行动孕育着成功。有行动不一定会成功，但没有行动一定不会成功。不管自己未来的目标是高是低，从现在开始，马上行动起来，只要将“行动”这根船桨牢牢抓住，就能顺利地在职场海洋中航行。



## 罗文的制胜法宝只有两个字：速度

职场如战场，狭路相逢，勇者胜，智者胜，快者胜。成功者告诉我们，事业往往是从大处着眼，小处着手，细微处取胜。所以，养成高效的习惯，是成功的关键因素之一。

在《致加西亚的信》中，曾多次提到关于“速度”的话题，例如，“刹那间，我们已经绝尘而去，以惊人的速度在夜幕下飞驰。”“只顾自己驾着马车以最快的速度向前飞奔。”“马车不停地向前飞奔，丝毫没有减速。”“他的任务就是以最快的速度帮我结束第一段旅程。”“希望能以最快的速度航行到三英里限制区以外的海域。”……

由此不难看出，罗文的制胜法宝就是两个字，那就是“速度”。

不到一年便由普通职员晋升为公司部门总管的高菲的成功心得是：“眼疾手快”打天下。

高菲是一个做事果断而自信的人，进入这家大型合资公司后，短短的一年内由一名普通职员，晋升为拥有200多名员工的部门主管。对于



自己的快速进步经历，高菲说：“我从来没有犹豫过工作中的事情该不该做，我只是希望把每一个成熟的计划都以最快的速度去执行。”

当时，高菲在大学毕业找工作四处碰壁之后，终于有幸找到了第一份正式工作，就是进入这家合资公司当一名普通的外勤职员。

刚来到公司时，高菲主要负责协助市场部搞好与客户的外部关系，维系好客户，以最快的速度将客户与公司的关系拉到最近。当时，她很珍惜这次工作机会，用她的话说：“我要让自己飞奔起来去做事，尽力提前完成工作。”

起初，高菲的工作能力还是很强的，总能在最短的时间内将百般刁难的客户拿下。但是，她也经常会遇到难题，一次，一个客户要求她做一份详细的产品报告给他，要将产品的性能都剖析清楚，而且客户还要求必须由她亲自来做。这对高菲来说是个难题，因为她压根就不懂产品的内部构造，听工程师们在说设计出现的专业问题时，她一度很迷茫。但她没有惧怕，也没有停滞，而是以最快的速度投入到学习中，她开始和身边的同事、工程师聊天，向他们请教问题。不到一个星期，高菲奇迹般地掌握了产品的结构和性能，最终顺利地完成了客户的这个报告。

客户看后很满意，当即决定大量购买高菲公司的产品。这让公司的老总欣喜若狂，当即将高菲提拔为部门主管。

“赶快行动，提高速度”，是一个员工在公司中获得良好表现的基本素质。只有加快速度，才能够抓住转瞬即逝的机会，也只有立即动手才能快速接近梦想。

专家在分析世界顶尖成功人士的成功秘诀时说：“他们的成功固然离不开睿智成熟思想和卓越强大的能力，但是，更重要的是，他们在确定目标和计划后付诸行动的速度。这才是他们制胜的法宝，这才是他们叱咤风云、凌驾于一切之上的原因。无论做什么事，都会以最快的速度进入状态，是他们的特点，‘快速行动’是他们的座右铭。”

在工作中，尤其是新手，肯定会遇到很多难以完成的任务，面对这些难题，一个人会产生各种顾虑和担忧，比如，害怕失败后别人的讥

笑，害怕因此而失去难得的工作机会。但是，在面对这一切的时候，一定要学会丢开恐惧和疑虑，立即动手去做，加快速度去完成任务。我们努力工作是为了有一个结果，而加速度行动正是实现结果的关键所在。

那些珍惜时间、重视效率的成功者们曾经这样评价“工作速度”：

“世界上不存在无法完成的任务，暂时的困难也没有什么可怕的，你需要的只是一种马上投入、快速行动的能力，这才是帮助自己赢得成就的基础。快速的行动能力能让你将眼前的艰难险阻全部抛在脑后，并最终带领你走向成功。”还有一位成功人士是这样总结自己的创业经历的：

“当我考虑清楚决定去创业的时候，我没有一点犹豫地立刻开始行动。我认为如何赶快开始，赶快将自己的计划变为实际的行动，是我最终获得一切的原因。”

在职场中，及时抓住先机是非常重要的，一个公司、一个员工在面对机遇和挑战的时候，关键是要珍惜最初的宝贵时间，时间不等人，错过了，就不会再来了！时间的遵守，是显示工作速度的重要标志，也是职场的一种重要礼节。那些珍惜时间、重视效率的人为了不迟到故意把自己的钟表调快几分钟，这样他就能始终赶在别人的前面了。所以，每次办事，要给自己一个“加速度”的意识，而且，这个意识，太少则没有效果，太多则有可能浪费，所以如何把握好这个“速度”的“度”是一个技术活儿，你要根据自己的工作形式灵活掌握。不过，只要是有计划，有这个意识，你就能抓牢时间，快速行动起来。

面对工作中繁多的计划和目标，如何把握好“速度”，将是工作取得成功、博得同事与上司赏识最重要的一课。与其将时间浪费在恐惧和担忧之中，不如将时间用在快速行动上。

那就别再犹豫了，赶快行动起来吧！

# 第十三章

## 为什么离开的是你

离开的永远是那些没有能力、没有价值的人。这就是适者生存。为了自身利益，雇主只能保留那些最佳员工——那些能把信送给加西亚的人。

——摘自《致加西亚的信》



## 离开的永远是那些没有能力的人

俗语云：“天生我才必有用。”在职场中，最好的生存价值，就是自己的专长能在工作中体现，并发挥最大的功效来体现自己的能力。

身在职场的人，办事能力是非常重要的。曾有一位企业的老总说：“今天我交给员工一件事，他完成得很出色；明天我再交给他一件事，他照样完成得很出色；后天我交给他更多的事，他还是能做得很好，最后我就敢把整个公司交给他。”这不难看出，领导是多么在乎员工的能力，如果你能将每件事都做好，让领导放心了，最后他才有信心将你放在高位上。

哈伯德在开始写《致加西亚的信》之前写了一段序言，其中有一句话是这样说的：“只是，在经济萧条、就业机会很少的情况下，这种去粗取精的工作会更显成效。所以，最后离开的永远是那些没有能力、没有价值的人。”

某公司的老总因为最近招到了一个踏实能干的助理而欣喜不已。

这位助理是一个刚入职场的人，确切地说，是一个初出茅庐的孩子。应聘时，老总见他老实诚恳，就直接聘用了他，试用期三个月。结果两个星期后，他就转正了。

老总为什么如此重视他，源于以下这几件事：

先是老总安排他采购原料。在打了无数个电话咨询后，他向老总汇报，公司原来预定的原料价格还不够便宜，他寻找到几家更便宜的，然后他把列好的数据单给老总。条目很清晰，产地、价格、售点，一目了然。这让老总感觉很意外。

然后是让他检验供货商送来的样品，面对如此繁多的样品，他不慌不忙地一边检验，一边列清单，并让供货商签字，这也是让老总感觉很意外的事。

最后是接到一个老总很不喜欢的客户的电话，助理急中生智，当着老总的面说：“老总现在不在，有什么事情你告诉我吧，等他回来我转告他。”

虽然这个年轻的助理没有什么阅历和经验，但老总很欣赏他的办事能力，并打算在不久的将来，升他做副总。

一个外企的总裁曾经说过，公司并不是很在意一个人的学历和专业，看重的是一个人处理事情的能力。所学专业，无非就是某一领域的知识而已，这些虽然也有用，但公司需要的并不是一个满腹经纶的“书呆子”，而是那些可以活学活用的“能力”。

虽然这个助理没有很丰富的阅历和学识，但是他显然拥有能够带给公司实际效益的能力，这对于所有的老板们来说，实在是一件难得的好事。

同样是助理，也有一些工作能力很差的人。某个明星在接受记者采访的时候，把手机交给助理。一个电话来了，助理拿给明星，这位明星很生气，拿起来说了两句；又一个电话来了，助理又拿给明星，明星这时生气了：“你能处理的事情，就不要再问我，助理应该做什么工作你

不明白吗！”

助理一副可怜兮兮的样子，可惜老板能否重用一个人，看重的是能力，而不是出于怜悯。

现在就业难是个问题，很多人找不到工作，并不是没有合适的职位，而是一些职位空缺找不到合适的人。在现代职场里，工作成绩优异与否，的确关乎能力，而与学历、专业无关。

假如职场中人不能加强自己的个人能力，就是在妨碍自己进步。所以职场中人要发掘自己的优势，取长补短，从而获得上级赏识。大家不妨这样做：

培养面对和解决问题的勇气。工作就是大问题加小问题的累加，所以，每个人都逃脱不了职场难题，既然这样，职场中人不妨抱着勇于面对的精神，去直面困难。事实上，选择逃避问题是一种极其错误的做法，因为这样问题不但没有解决，甚至还会被无限扩大化。

向其他同事学习。如果觉得自己的思维能力有所局限，不妨扩大自己的工作范围，可以到自己不熟悉的部门走走，接触其他部门的同事，这不但可以向别人学习新的工作方式，还能扩大自己的人际圈。

保持良好的职场人际关系。就算工作能力再强，如果不能拥有良好的人际关系，最终还是无法保证工作的顺利开展。保持和谐的工作关系，学会尊重别人，也是一种职场能力的表现。

自我形象也很重要。如果你是一位领导，就要装扮得严谨正统；如果你是一位服务员工，就要穿上工作服。穿上正规的服装，是一种专业能力的表现。

提升职场影响力。如果你希望在同事中建立良好的影响力，就必须做到言出即行，真诚待人，宽宏大量，并常常加强与同事之间的沟通交流。遇到分歧时，不要针锋相对，而要善于理智柔和地处理矛盾。因为只有做到以心换心，才能赢得同事的支持和信任。这些都有助于在同事心中建立良好的形象。

尽情发挥自己的实干精神。其实，工作业绩才是最具说服力的语言，是最能获得别人赞赏的东西。如果希望获得成功，就要培养自己果断敢为、勇于负责、不断创新、善于把握机会以及深入市场的能力。工作最能显示一个人的能力，能够处理好自己的难题，发挥才能，获得上级和同事的赏识，就是工作带来的成就感。

记住：职场中，离开的永远是那些没有能力的人。所以，要想“明哲保身”，就必须培养自己的工作能力！



## 进入职场，要学会适者生存

职场是一个竞相角逐的“斗技扬”，优胜劣汰，适者生存，只有不断地充电，不断地进步，才能不被职场淘汰。

哈伯德在《致加西亚的信》的序言中说：“雇主不断地遣走那些不能促进公司利益的‘帮手’，同时吸纳新的员工。这就是适者生存。”

“弱肉强食，适者生存”是职场的潜规则。鱼缸里，大鱼吃小鱼，不过是一种很正常的现象，这也是现代职场的一个缩影。有人说，这不是一种野蛮的行径吗？可是职场竞争就是这样，你强大，可以平步青云，稳坐泰山；你弱小，就会被淘汰。在职场中，人靠的是能力和实力，有了这些就有了竞争力。人不可能与世无争，这个世上永远都存在着你争我夺，除非你脱离团体，独自一人工作。争强好胜是人的本性，这是不可磨灭的。

弱肉强食，适者生存，不仅在职场中适用，就算在动物界中也适用。性情温顺的羊，如果身体不够强壮，奔跑速度也不够快，就会被野兽吃掉，这就是汰劣留良，这就是适者生存。老虎虽然是生物链中最强



大的动物，可是在它们的群体生活中，却不乏同类相食。“你强大，遇到比你更强大的，你就会被吃掉”，这就是动物残酷的生存原则。

弱肉强食的法则永远不会有消逝的一天，比尔·盖茨是经济高手，是个生活的强者，所以他没有被社会淘汰；亨利是个乞丐，缺乏生存能力，所以他至今仍吃了上顿没下顿。对比之下你就知道，这就是弱肉强食，这就是适者生存！

职场和自然界一样，不会同情弱者，市场经济不相信眼泪，为了更好地生存，我们只能让自己成为强者！

现代职场已经不存在所谓的铁饭碗，曾经的铁饭碗，今天已经变成泥饭碗；曾经后台强硬、能力平庸的公务员，明天可能被更优秀的人所取代；今天叱咤风云的人物，明天可能一落千丈；去年的下岗职工，明年可能成为企业家。职场中，人们会经常看到，每天都有升职加薪的，也有失业下岗的。

美国百事可乐公司的产品遍布全球，并得到人们的一致好评。公司总裁韦恩在谈到他如何在市场中获胜时，他肯定地回答只有两个字：竞争。

韦恩对他属下的各个员工的情况大多数了如指掌，他用大部分的时间去研究每个人的职场适应能力。他坚持优胜劣汰的用人原则，亲自制定了各类人员的能力标准，每年至少一次与他的属下共同总结工作业绩。

如果一个属下不够标准，韦恩总会给他提供学习时间来提高，并慢慢观察他的学习能力和实践能力，如果已达到标准，以后就会一步步地提高要求。经过评估后，公司的员工们通常被分成四类：第一类、最优秀者将得到晋升；第二类、可以晋升，但目前尚不能安排；第三类、需要在现有的岗位上多工作一段时间，或者需要接受专门培训；第四类、最差者将被淘汰。

所以，我们要不断地穿上跑鞋，与身边的人赛跑，并试图超越他们。我们不要逃避竞争，因为超越强大的对手会让我们变得更强大。

要想避免职场生存的竞争和困难，唯一的办法就是多学几手，成为多功能的人才。这样，就算被一时的竞争淘汰，也可以找到另一条出路。青蛙可以在水中生存，就算离开水，在陆地上也能生存，因为它具备两个本领，而只能在水中生存的鱼则会死掉。这证明了多功能人才的优势。

有这样一个关于猫和老鼠的故事。被猫追的老鼠仓皇逃进洞里，久久不敢出洞。不一会儿，外面传来了狗叫声，老鼠想：“猫一定走了，因为狗与猫也是死对头，有狗在，就不可能有猫。”于是它大摇大摆地走出去。刚到洞口，就被那只猫一口咬住。老鼠百思不得其解，明明听到的是狗叫，怎么会是猫呢？于是问猫：“你能告诉我一个问题，让我死得明白些吗？刚才我听见的明明是狗的叫声，为什么不是狗，而是你？”猫答：“现在都什么年代了，不多学两种技能，还怎么活呢！”

既然是这样，就要多给自己创造学习的机会，学习新知识、新技能，学习随机应变的能力，总有一天你会在哪个行业用到这些技能！

没有危机感的人，未来会面临更大的危机。为危机做超前准备，就会将危机化为良机。现代职场重在学习，不学习就会被淘汰，少学习、学得慢也会被淘汰！如果错过了良好的学习机会，就会面临被别人超越的可能。一件工作，赶在别人之前做完，就已经超越了别人；当别人安逸悠闲的时候，我们还在学习，我们又一次超越了别人，也为自己争得了“适者生存”的机会！

想要成为强者，就要比别人优秀，优秀来自不断的学习，不断学习才能做得更好，只有比别人做得更好，才能成为强者！所以，我们要感谢那些给予我们力量的竞争对手，如果没有这些反作用力，我们有可能会失去斗志。同时，善于学习的人要感谢不善于学习的人，因为有他们不思进取的衬托，才能让自己获得更快的超越；因为有他们的大意，将各类市场拱手相让，自己才能获得更多的机会。成功人士总是心存危机

感，并不断迫使自己成为强者，所以他才成功！

职场瞬息万变，因此一个人的能力也不能停滞不变。谁也不能保证未来出现的那个风云人物，就不会是自己身边的人。这个世界，竞争无处不在，所以身在职场的我们一定要学会在私下里朝着自己的目标暗自努力。成功者未必是最聪明的人，但一定是最强大的人，只有强者，才能在竞争中取胜。

进入职场，要学会适者生存，因为雇主只能保留那些把信送给加西亚的人。所以，在不断的发展和变化中，我们必须看清局势，适应变化，在变化中树立竞争和危机意识，才能顺利迎接挑战。



## 负面情绪，会导致自己失去工作方向

职场中我们是不是经常遇到这样的事情呢？忙得不可开交，再看看自己的办公桌、电脑桌面，堆满各种文件、报表，一片繁忙景象。这时我们总是会为了某一小事而大动干戈，使自己处于烦躁的状态。

办公室的人们因为压力，有40%的时间会出现脾气暴躁、心烦意乱和爱发牢骚的现象。身处职场，人们难免会产生恐惧、愤怒和焦虑等情绪，如果不能有效地控制，并及时释放，久而久之，这些不良情绪就会转化为抱怨和牢骚等负面情绪。

负面情绪具有较强的传染性，如果身边的同事具有负面情绪，那么你置身于这种充满抱怨与牢骚的环境中，很容易受到影响。所以，你要学会抵制负面情绪，并采取有效的预防措施积极应对。

情绪具有由上及下的传播性，因此，不光是普通员工要妥善处理自己的情绪，领导上司也一样，因为只有这样才能防止负面情绪自上而下的传递。这种传递方式就好比由山顶倾泻而下的瀑布一般，具有声势浩大的效应，其危害性可想而知。

如果你是一个被负面情绪包围的人，那么你就有可能被职场淘汰，所以，在你还没有被迫离开之前，要学会掌控自己的情绪。

哈伯德在《致加西亚的信》的序言中，讲到了一个很有才华却缺乏职场能力的人，寒夜里，这个人正四处奔波寻找工作，风“嗖嗖”地直往他的破外套里灌。但是所有了解他的人都不敢雇用他，因为他是一个典型的煽动不良情绪的好事之徒。

在学校时就非常出众的张延，毕业后顺利进入一家公司，开始了他的职业生涯。他的工作能力比较强，不久就创立佳绩。可是后来，因为自己冲动暴怒的性格，在与上司发生激烈争执后，他放弃了游刃有余的工作，跳槽进入一家非常不错的公司，但一个月之后由于不能很好地与同事沟通，他再一次离开公司，但下一份工作同样如此。“怎么办？”“我的方向在哪里？”自信的他在各个新岗位上跳来跳去，信心就被磨平了。“在职场中真的找不到我的位置吗？”他反问自己。

后来，张延找到了职业顾问，通过专家分析，他发现自己其实有许多的优势，例如重视工作，易觉察出市场的需要，学习能力强，责任心强，等等。但遇事易冲动，负面情绪太多，不会对自己的情绪加以控制，特别是在逆境当中，遇到问题会对工作产生非常大的不良影响，甚至在冲动中做出一些不合适或是让自己后悔的事情。

因此，专家建议张延要学会调节自己的情绪，并为自己制定未来的目标，不断提醒自己要为目标奋斗，从而提升自己的抗压能力。

其实，职场本来就是一个复杂的人际圈，在众多的人和事之间周旋，要想做到事事顺心是不可能的，和上司或同事发生矛盾也是正常现象。但是，只要你还珍惜眼前的工作，就要学会自我调节，不可陷入僵局。用理智来对待情绪，同时既要表明自己的意见和态度，又要为自己留有回旋的余地。不要和别人针锋相对，要做自己情绪的主人，保持平和的心境，这是我们职场中人适应环境的一种能力。

那么，我们职场中人怎样才能增强自制能力，用理智的方式控制住

情绪的火焰呢？我们可以试一试下面的方法：

在公司为自己打造一个和谐的环境。很多职场例子告诉我们，凡是善于与别人交往的人，办事效率极高，也更容易营造轻松的工作氛围。因为工作是一种集体形式，若在工作中得不到别人的帮助，那么所有的事情都会举步维艰，那么失望和抱怨就会慢慢滋生。无论身处何处，良好的人际关系会让人轻松快乐，更容易投入工作。

学会转换角度思考问题。很多时候我们会烦躁，是因为太过自我，只关注自己的情绪，不理解他人的想法，也不愿试着去了解他人。其实，换一个角度，多关注别人，站在别人的位置上考虑问题，往往会瞬间释然，柳暗花明。有时，当自己努力过之后，还是得不到上司或是同事的认可，这时，不要生气，更不要当面对质，一定要冷静下来，慢慢反思自我，总结自身存在的问题。

注意抱怨的场合。当情绪出现时，你可以发表自己的意见，但是要注意场合，尽量在私下交谈，避免在公众场合中针锋相对。这样做不仅能给自己留有回旋余地，维护了自己的形象，同时也维护了对方的尊严，不致于使大家都陷入难堪之中。而且最重要的是，冷静的方式可以为自己建立良好的口碑和威信，避免今后陷入不妙的处境中。

最后，给自己寻找一个解压的方式。你可以选择K歌，也可以选择游泳、爬山、看电影，在工作之余给自己一份轻松自由的生活。因为“松弛有度”的生活可以调节工作压力，如果工作之余没有自我发泄的空间，无法及时将工作上的不良情绪予以排解，则有可能让自己陷入永久的负面情绪中。而负面情绪将导致自己失去工作方向，最终被职场淘汰。

其实，在工作当中，许多问题的出现往往也是因为人们不善控制情绪造成的。如果处理不好，往往会让自己陷入僵局。所以，从现在起，注意控制我们的情绪吧！



## 只有不停地攀高爬低，才能找到生存的方法

罗文送信的过程历经千辛万苦。某次，他们抵达马埃斯特腊山的一个支脉，悬崖笔直陡峭，于是罗文一行人开始不停地上上下下，攀高爬低。这是一次残酷的近乎残忍的跋涉，为了让那些可怜的马走下峡谷然后再爬上去，他们必须采取超乎想象的残酷手段，可是他们也没有什么办法，因为他们必须把信送给加西亚。

而对于职场中的我们来说，所谓的“不停地攀高爬低”，就是一种“不断追求，永不停滞”的职业态度。

奋斗在职场，就好比参加了一场田径运动赛，终点就在前方，可竞赛的过程却冗长而乏味，谁都无法保证自己自始至终都保持着一样的冲劲和耐力。于是，有的人不断调整自己的状态，以便寻找更好的方式，开始下一次加速；而有的人却激情殆尽、体力不支而中途停滞。

一年前，因为不满原来单位的管理方式，小徐应聘到了现在这家企业工作，灵活的工作方式、融洽的氛围、英明的领导、友善的同

事，让刚开始新工作的小徐很快就爱上了这份职业。在工作上，尽管小徐觉得有时候会很吃力，但是完成之后，却常常充满了满足感。那个时候的小徐，工作起来总是激情洋溢，就算是常常加班加点也乐此不疲。

就这样工作了整整一年后，以前态度积极的小徐突然觉得自己的工作进入了停滞期。相同的工作周而复始；薪水不见涨；也看不到一点升职的机会和希望，自己也不年轻了，还有多少机会去实现自己的梦想呢？

思想懈怠自然会带来工作的停滞，对工作意义越来越模糊的小徐，工作脚步渐渐慢了下来，到最后连自己份内的事情都不愿尽职尽责了，主动接受挑战的次数越来越少，工作效率也越来越低。尤其是最近，公司里又来了一批朝气蓬勃的大学生，看到他们优秀的工作能力，小徐愈加感到恐惧和担忧了。

其实，每个人都会遭遇职场停滞，这是职场人身上固有的经历。职业停滞对一个人的发展是有很大影响的。停滞久了，就会带来很多的负面影响，例如厌烦工作，尤其是对未来不再抱任何期待，对工作丧失激情和动力，工作不再是一种享受而变成折磨并产生离职的念头等。

越是追求不断攀升的人，越是会受到职业停滞的困扰。一位学者曾经在自己的书中这样写道：“无论是处在职场高位的人，还是普通的职员，每个人早晚都会遇到性质不同的停滞期，而且有时候，职位升得越高，期许值也会越高，不满现状的停滞现象也会随之频频出现。以前这种现象只发生在四十岁以上的人身上，现在这种事情却也开始困扰着三十来岁的人们。”

所以，这些沉睡的激情和斗志，已经成为职场中人最渴望挣脱的瓶颈。其实突破停滞期，也不是没有办法，可以学学以下建议：

先从停滞中站立起来，为自己重新设立未来的工作目标，确定一个适合自己且自己喜欢的工作，这样会为自己增添无限的信心，也就会从



停滞中走出来，重新振作起来去迎接希望。

当工作遇到不顺心的时候，要试着向积极的方向着眼，换一个角度考虑问题，以豁达的心态面对痛苦，并试着用乐观来战胜困难。

不要轻视集体的力量，工作离不开彼此的协助，如果一个人拘泥于自我这个小天地中，永远都无法获得广博的思维，所以，要尽量将自己置身于集体之中，协调好彼此的关系。

让自己的工作和生活变得忙碌起来，人最怕“闲来无事”，闲散本身就是一种停滞的表现，让自己多一份成就感和充实感，只有这样才能在职场中赢得价值感。

如果遇到了职场停滞，千万别自己折磨自己，多向知心朋友、家人诉说自己不愉快的事，将自己的困惑告诉他们，也许他们不经意的一句话，就可以让你“拨云见日”。

不要轻易否定自己的价值，告诉自己停滞不过是暂时的，与其痛苦，不如静下心来认真分析一下公司的目标和特点，以及自己完成这些目标的计划，以此来帮助自己走出困境。

不要满足现状。如果你发现自己对现在的工作已经不满足了，那就一定要尝试超越，申请公司给你新的任务或承担新的挑战。

不要总是在等待中工作，学会主动地要求工作，并主动寻求反馈，这样才能保证自己不断前进。

做到对自己全面了解。经常将自己的工作进度和进步状况记录在案，并时不时地拿出来看一下，这样就能对自己的进展状况一目了然。

学习新知识，为自己充电。目前，职场人士的充电方式非常灵活，一般来讲，和朋友聊天也算是一种充电，彼此交换信息，分享经验，有时效果比听课更好。

当职场人士觉得自己快停滞时，应该静下心来思考，到底什么工作会让你产生动力？之后，要把那些可实现的梦想和职业发展联系起来，确定未来三到五年的职业发展方向。明确了这些后还要进一步分析，实

现自己职业目标需要具备什么样的能力，还缺什么能力和素质。从这些问题出发，才能使自己找到与目标的差距。

其实说了这么多，无非是要证明一个道理：职场最害怕停滞。因为只有不停地攀高爬低，才能找到生存的方法，才能避免被淘汰的命运！



## 让幽默有效的沟通无处不在

职场如江湖，俗话说得好：“人在江湖，身不由己。”进入职场，就是进入一个被各种人、事、物互相交织在一起的江湖。在这中间，每个人都希望自己可以鹤立鸡群，争夺先机，获得提升。可在这样的环境中要与这些人融洽相处，有效沟通，才能轻松地投入工作，并更好地完成工作。

尤其对于职场经验不够丰富的人，他们只是江湖中的嫩草，如何运筹帷幄，如何赢得信任，如何化解矛盾，都是他们的必修课，而修好这门必修课的秘诀在于沟通——幽默有效的沟通。

李玲毕业不久后，就开始在一家公司做文案策划。她聪明能干，深得上司赏识。

一次，上司特意交给她一个已经定好模式的策划方案。上司先告诉她，这个客户的项目很重要。为此，上司特意自己定好了思路，让她只要按照这个思路做就行了。

李玲有点不高兴，她认为自己完全有能力全权负责这个策划方案，没必要按照上司的思路来做，为什么上司不信任自己的能力呢？重要的是，她发现上司的思路里有一个严重的错误，如果继续按照这个思路做下去，肯定会遭到失败。

于是，李玲直接冲到上司的办公室，当时上司正在和客户谈事情，但她直言不讳地说：“您的策划有一个严重的问题，这样下去就麻烦了……”直接否定了上司。这让上司感觉颜面全无。上司当即决定将这个策划给别人做，那位同事虽然也看出了一些问题，但没有像李玲那样直接质对上司，而是私下同上司做了交流，上司很高兴，主动接受了他的意见，结果，这位同事三天后晋升为策划总监。

与形形色色的人沟通，获得信任，获得好感，方能换取口碑；与各种各样的事沟通，换得了解，实现共赢，方能换取成就；与千变万化的物沟通，周密安排，合理规划，方能换取理想。可见，如何进行沟通，是轻松游弋的航标，拥有这个航标，就能为自己获得前进的动力。

罗文在见到加西亚将军之后，说了这样一段话：“我们见面后的沟通无处不在，方式很幽默。起义军写来的信件将我称为‘密使’，而翻译人员却将之翻译成了‘自信的人’。吃完早饭，我们开始谈论正事，我向加西亚将军解释说，我的任务纯粹是军事任务，美国总统和作战部急欲了解有关古巴东部战局的最新消息……”

罗文送信的目的就是和加西亚取得联络，如果见面后罗文不能实现有效的沟通，那么这次任务就不会被正确传递，而加西亚也不会了解美国究竟需要什么样的情报。

看来，有效的沟通在工作中真的很重要，没有沟通就会失去联络，失去联络的工作就不会顺利开展，一个不能顺利开展工作的人，自然会被职场淘汰。

那么，到底如何做才能成为办公室里的沟通高手呢？

首先，沟通要有目标。职场沟通不是朋友间的倾诉，更不是先声夺

人的辩论。沟通是为了实现明确目标，而向对方传递自己的意图和想法，并达成共识的过程。沟通的唯一目标就是寻找共同的交点，也就是达成彼此之间共同认可的协议。有了共识，才能成功沟通，才能使工作顺利进行。因此，职场中人进行沟通的时候，一定要先确定目标，然后再开始沟通。

接着，要为有效沟通创造良好的气氛。争执永远都不会带来好结果，人在情绪暴躁、失去理智的状态下，是不可能将问题解决好的。那到底怎么样营造良好的沟通气氛呢？其实幽默是最好的方式，开个小玩笑，找一些轻松的话题谈一谈，如果能找到彼此都感兴趣的事说一说就更好了。笑声中，轻松和谐的气氛自然就产生了。如果谈话气氛忽然变得紧张，那就先停下来，可以等下次再谈。

别忘记，沟通要学会倾听和尊重别人。沟通不是一个人侃侃而谈，还要学会倾听对方的声音。每个人的行为方式不一样，所以观点出现分歧也是很正常的。要尝试理解对方话语的意思，从对方的角度倾听，这样就能彼此融洽了。同时，在沟通时要学会尊重别人，不要以强势的口吻对话，这样会让对方感觉很不舒服，使大家闹个不愉快。

还有，要正确判断对方有没有听懂。在与对方沟通之后，不要自以为是地判断对方一定将你的意思完全听明白了。“我已经说清楚了，他怎么还不明白呢？真是让人不理解。”你当然不理解了，因为你以为他听懂了，但是他却不一定听懂了。那应该怎么样去判断对方有没有理解你的意思呢？很简单，你可以让对方复述一遍。千万不要问：“你听懂了吗？”因为他一定会说：“懂了。”也万万不要问：“还有什么问题吗？”大部分人的答案是：“没有了。”沟通的目的是为了让彼此了解对方的用意，所以，一定要确保对方已经听懂，哪怕再重复一遍！

最后，沟通要看准对象。与上司沟通，要注意尊重上司，勿伤上司的自尊。要先对上司的为人做到心里有数，从而制定谈话策略。面对挑剔的上司，沟通的时候注意语气，绝不可以采用强硬的语气，而应采取

委婉暗示的方式说服上司；面对完美的上司，沟通的时候要注意多说好的方面，要尽可能把话说得滴水不漏，尽可能不出现差错，让上司无话可说；面对保守型上司，要注意态度，沟通的时候一定要严肃真诚，这样才能博得他的好感。与同事沟通也很重要，同事间最容易产生摩擦，若处理不当，就会带来很多负面影响；若处理得当，便能化干戈为玉帛，有助于问题的解决。与同事沟通时，一定要站在维护双方利益的角度上谈话，千万不要一味强调自己的利益。

随时随地进行幽默有效的沟通吧！沟通始终是双方之间平等、融洽的互动交流，而把握好沟通的方式和尺度也是沟通成功的关键。只有善于把握沟通术，才能轻松游弋职场，而不至于惨遭淘汰！

## 第十四章

### 站在双方的角度看问题，就没有抱怨了

我认识一个非常有才华的人，他没有能力经营自己的生意，然而对别人来说，他也毫无价值，因为他总是愚蠢地怀疑他的老板正在压迫他，或者企图压迫他。他不能发号施令，也不甘心接受别人的指挥。如果我们让他去送信给加西亚，他的回答很可能是：“你自己去吧！”

——摘自《致加西亚的信》



## 你认为老板在压迫你，或者企图压迫你吗

古语曰：“劳心者治人，劳力者治于人，治人者食人，治于人者食于人。”

这句话翻译过来就是：“领导者统治别人，员工被别人统治。统治者就如同吃人一样地剥削别人，被统治者就像被人吃一样地被剥削。”

于是职场中很多人认为老板在压迫自己，或者试图在压迫自己。每每想起职场上的不公待遇，真是“满腹委屈事，一把辛酸泪”。

于是很多职场人道出了自己的心声：没日没夜，加班加点儿，没有双休日，没有节假日，任劳任怨；起得比鸡早，吃得没猪好，干得比牛还累，挣的钱又少得可怜。踏实认真，谨小慎微，敢干肯干，勤于做事，严于律己，宽以待人，结果是干得多，得的少，老板还总说自己毛病一大堆，缺点一大筐。再看别人，不用干活照样混得挺好，不用干活照样拿得不少。很多人不禁呐喊：“苍天在上，看看这可怜的职场人，下辈子宁做牛马，也不做职场好儿男。”想那职场中人，每日早出晚归，到头来挣不到几个铜子，不过是仅够糊口，勉强可以养家就算不错



了，更别谈房子、车子、存款了。

上面这些带点调侃的笑谈听上去尽管有些偏激，但也道出了大部分职场人的心声。

没错，想一想，我们是不是也经常有这样的想法和抱怨，总觉得老板就是自己的克星，总是无情地剥削和压榨自己。甚至认为老板和你就是天生的劲敌，水火不容。

就像在《致加西亚的信》中，哈伯德说的一句话：“我认识一个非常有才华的人，他没有能力经营自己的生意，然而对别人来说，他也毫无价值，因为他总是愚蠢地怀疑他的老板正在压迫他，或者企图压迫他。他不能发号施令，也不甘心接受别人的指挥。如果我们让他去送信给加西亚，他的回答很可能是，‘你自己去吧！’”

其实，如果你固执地认为工作就是被老板压迫，为老板做牛做马，那么，你的工作就会变成毫无意义的被动行为，你也不可能在工作中体现出自己的价值，更没有机会获得成功。

所以，当这种“被老板压迫”的想法出现的时候，我们不妨换个角度想一想，老板也是人，老板有老板的立场和苦衷，大家其实都不容易。谁都巴望着能在职场上称王称帝，可有时候，领导还真不是那么好当的。

做老板是一件很累心的事情，就像做帝王，一个人要面对整个天下和百姓，需要考虑的事情自然多如牛毛，压力是可想而知的。他不仅要能文，还要能武，必须将所有的担子都挑起来扛在肩上。他要有能力去掌管整个团体，对内笼络团结民心，对外打点应付各种关系，还要时刻留神竞争对手布下的种种圈套。

这就好比一位资深老总说的：“我是公司的带头人，肩膀上还有该负的责任，谁都能倒下，只有我不能。”

心雨是一家大型企业的普通职员，随着工作时间的增长，她对上司的厌恶之情也在不断增长。比如——

她正打算好好地跟上司沟通一下工作，可是刚说了一半，上司马上就不耐烦起来：“别说了，乱七八糟的，回去再好好理理思路。”于是她只好快快地回到办公桌。不一会儿，老板莫名其妙地过来问她：“你刚才说的方案，怎么没说完就走了呢？”她心想：“天哪，还有没有天理，不是你不让我说了吗？”

上司是个工作狂，他也希望自己的员工和他一样。他从来没有在晚上9点之前离开过公司。反正他是个单身，家里也没有人等他，留在公司加班既能赶工作，又能打发无聊时间，正好一举两得。于是当下班时间到了，大家正收拾东西准备下班回家时，上司忽然出现，自言自语道：“现在的员工啊，就是缺乏工作热情，一下班就想着回家。”听了这话，都不敢走了，大家只能各回各位，各干各事了。

最可气的是上司有错不说的行为。他明明知道你正在做的方案可能有很大的错误，可他就是不说，事后他还会用“吃一堑，长一智”来为自己辩解。你没日没夜地做了一份方案交给他，他看了一眼就告诉你，完全错误，重新做。真是把人气个半死。

每每提到这些事情，心雨总是一肚子火，总不忘私下里对这位上司的行为予以批判。她甚至觉得自己和上司水火不容，只要上司一出现，她立刻就变得很不自在，后来这种想法已经严重影响到自己事业的发展。他也想过以跳槽的方式逃避上司，因为他觉得实在是无法忍受了！

其实，和上司相处是个技巧，不要总习惯地把他们当成“敌人”和“对方”，仿佛眼中钉一般。不要总是看老板强硬、自以为是、吝啬、情绪化的一面，这样只会越想越气愤，越会让自己陷入愤愤不平之中，直到把自己弄得焦头烂额，最终被迫离开。

你不妨想一想，哪个领导愿意与自己的员工为敌？他难道不想营造和谐的工作氛围吗？

我们要明白，职场是一个和领导共同成长的地方，在这里，我们和领导应该是一家人。大家应该互相体谅，尽量避开争端，消除地位感和上下的差异感。其实，很多时候领导看起来高高在上的，其实他心里很

愿意和自己的员工成为贴心人，可是又不知道到底该怎么成为一个体恤民情的领导。

所以，作为员工，我们可以试着先学会信任和沟通。领导是我们职场路上的带头人，他们常常会有高处不胜寒的感觉，如果你能真诚地对待他们，他们一定会发自内心地感动，并愿意被你引导和改变。

面对工作狂上司，你在抱怨之前，可以试着去为他着想，你在加班加点的时候，他也没闲着，他有他的辛酸和无奈。然后你可以告诉他：

“工作要劳逸结合，加班没有问题，但是凡事都有度。每个人都有自己的生活，工作质量重要，生活质量同样重要。”

至于那些发现错误等到最后再说的上司，仔细想一想，他的做法虽然让人感觉很可气，但是他的做法其实是为了你好，因为他是过来人，深知“失败是成功之母”的道理。所以，当你试着了解他的良苦用心时，你就不会再觉得他在压迫你了！

对于那些剥削你劳动成果的上司，你可以据理力争，但切记，一定要注意态度，要心平气和。

所以，不要认为老板在压迫你，或者企图压迫你。抛开这个想法，你就能找到与老板融合的交点了！



## 试着去理解你的老板，这并不难

谈到老板，不少职员的心中好像都不爽，认为老板和自己，就像是两个阶级，是永远都无法坐到一个谈判桌上去的；谈到老板，痛恨之情就会油然而生，在很多打工仔看来，老板的可恶程度不亚于黄世仁，于是每个员工心中都积满了对老板的抱怨。

为什么人们可以原谅任何人的伤害和过失，却总是不能理解和原谅自己的老板呢？唯一可以解释得通的就是，双方彼此之间存在着很强的利益关系，这种利益关系会诱发很多冲突，这时所有的理解都被冲击得烟消云散了。

正如哈伯德在《致加西亚的信》中说的：“但是，如果要同情的话，也让我们为那些在努力经营大企业的老板流下同情的泪水，他们下班铃响之后仍然要加班加点，他们头上的白发因为要竭力约束那些漠不关心、没有能力又敷衍行事、忘恩负义的人而日益增多。”

经营管理一家公司不是一个简单的事情，各种问题都要去应对，来自各方面的压力，随时随地都会让老板变得烦躁易怒。要知道老板不过

是一个普通人，他也会有缺点和悲喜变化。他之所以成为老板，不是因为他有多完美，而是因为他有着超乎常人的才能。因此，首先我们要用理解的态度来对待老板，不仅如此，我们还要去同情那些辛勤经营企业的老板们，对于他们来说，没有“上班”与“下班”的概念，在他们的世界中，只有无止境的工作。

许多职场中人，认为自己不能被重用是因为老板的狭隘，认为老板嫉妒自己，害怕自己对老板的地位造成威胁，甚至认为老板痛恨有才能的人。事实上并不是这样的，没有一个老板不喜欢有才干的人，因为公司的发展和壮大离不开人才的力量，那么他们惜才爱才的心就可想而知了。

这种想法的产生，源于自私狭隘的心理。事实上，老板希望每个员工都能尽其所用，他们会暗地偷偷观察每一个人的能力、品格和人际关系等，老板一般不会轻易否定一个人，除非这个人确实缺乏能力，品格也存在一定的问题，他才会考虑解雇。所以在大多数情况下，他们不会因为自我的主观意识而做影响事业发展的事。

因此，员工应该多想想自己的不足之处，并试着去理解你的老板，这并不难，而且还能让自己赢得老板的器重。

就算老板不感激你的理解，但我们依然要养成这种为老板着想的习惯，因为如果我们能以这种方式化解自己和老板之间的隔阂，我们就可以为自己赢得机会和成功。

一个人在一家私人公司做总经理助理，在很多人眼里可能他只要协助老板处理一些相关事务就够了，可老板总是给他安排很多“份外”的事情。有一次为了赶货，他在生产车间，整整干了三天两夜，等货按时赶出来后，老板脸上露出了满意的笑容，但并没有向他表示感谢；还有一次老板去外地谈生意，非要带着他去，这一去就是一个礼拜，他忙里忙外为老板打点事务，累得够呛；还有一次，业务部接了一单生意，老板让他去谈判，并告诉他一定要将订单拿下，他勉为其难地去找客户谈

判，历经波折，终于拿下。

在当时的他看来，老板实在是一个无情的刽子手，怎么什么事都要他去做，无非就是想折磨他！

后来他自己做了老板，事业有成，他忽然理解了当初老板的良苦用心。如果那时，他不下车间工作，就不会在高压力的工作下学到那么多新方法和新技能；如果他没有陪老板出差谈生意，办事能力就不会飞速提高；如果他没有去和客户谈订单，谈判能力就不会有很大的进步，现在，他忽然觉得应该感谢他的老板，没有老板的“折磨”就没有现在的自己。

这位职场中人，如果没有经历过那么多事情，他可能现在还和大多数职场中摸爬滚打的人一样，仍是一个普通的打工者。

所以，试着理解自己的老板，是非常重要的。

老板总是喜欢将事情做到完美，在工作中，老板是一个最有工作激情的员工，为了一个项目，他可以夜以继日地工作；为了实现一个工作计划，他可以整夜不回家，在忙忙碌碌中去完成既定的目标。很多员工不理解，老板为什么会这么卖命？他完全可以坐下来享受员工创造的劳动成果。其实，老板做的不是一份简单的工作，而是为了一种态度，一种积极工作的态度。也正是基于这种心态，老板总是会要求员工成为工作狂，因为他自己本身就是工作狂。

一个企业能够发展壮大，老板承受了很多压力，没有人会比老板自己更关注企业的未来，但是为了未来的长远目标，一些工作总是无法马上实现。而员工总认为老板做事太拖沓，为什么一个项目不能马上去做？一个方案斟酌数月？为什么不去现场体会？其实，有一些事情在老板看来没必要马上付诸行动，可以先放一放，把急需解决的问题先解决，才是关键。所以，你要学会理解老板的想法，就没有抱怨了。

老板想的是，企业时刻都需要资金周转，各种压力频频出现，特别是经营中的变数实在无法预测，于是老板会在各方面节约开支。如果你

觉得老板很抠门，那么从现在开始，试着去理解你的老板吧，经营一个公司需要投入的资金太多，如果不注意开源节流，公司还怎么维系下去，并发展壮大呢？

对于公司里打算重点培养的员工，老板一般都会安排边工作边学习，不会让员工离岗培训，因为企业需要人手，招一个合适的人也不容易，既然招来了就会马上让员工上岗，这是公司发展的需要。所以，这时候，员工要理解上司的苦衷，而不是一味地抱怨没有培训学习的机会。

员工认为工作只要做好就可以了，可老板却不这么想，老板往往会由这件工作考虑到下一步工作，如果做错了，就导致满盘皆输。所以，当你出色地完成了一件工作，老板没有给予奖励，反而直接将下一步工作的厉害性摆在你的面前，给你施加压力时，你不要愤怒，要知道，老板在乎的是大局的胜利，而不是一个小环节的成功。

很多员工耐不住工作的压力，总认为这些都是老板想出来压制员工的手段，把老板的严苛制度视为一种折磨，其实，你要多想一步，没有规矩又怎么能成方圆呢？规范是为了整个公司统一的提升，任何杰出的工作，都是从规范中来的！企业文化需要不断去维护和执行，所以，当老板对你“严正以待”时，你不要厌烦，也不要心存芥蒂，老板为了维护企业和员工的利益，只能采用非常手段。

所以，试着去理解你的老板吧，这并不难，只要你愿意！



## 知道老板为什么不喜欢你吗

身在职场，每个人都希望获得老板的赏识与认可，因为老板决定着职场的“生杀大权”，老板的肯定预示着你的“升官晋爵”。

于是为了迎合老板的胃口，大多数职场中人都会按老板的要求去努力，以得到飞黄腾达的机会。可偏偏有很多人即使认真工作，努力做事，甚至为公司创立了很多业绩，不仅得不到老板的认可，甚至还会引起老板的不满和厌恶。为什么会有这样一种结果呢？其实这个问题的一切根源来自于员工，并不是因为老板的偏见与不公平造成的。

正如哈伯德在《致加西亚的信》中说的一样：“年轻人需要的不仅仅是学习书本知识，也不仅仅是聆听这样那样的教诲，他们需要的是一种能让他们坚持向上的敬业精神，让他们能够行动果决，集中精力，全心全意地去做一件事——把信送给加西亚。当然，加西亚将军现在已经离开人世，但是，还有许多其他的加西亚们，那些拥有众多人手的企业经营者时常都会因为那些庸碌之辈的愚蠢感到吃惊。”

哈伯德先生的话很明显地告诉我们，老板到底喜欢什么样的人。



其实，所有的老板都喜欢各方面都很优秀的员工，因为企业的发展离不开优秀的人才，企业的未来更离不开能创造良好业绩的员工。所以老板不可能无缘无故不喜欢一个人，因而，如果碰到这种现象，我们一定要学会自我审查，看看自己到底什么地方令老板不悦。

甲对乙说：“这个公司的老板太不仗义了，我在这里辛辛苦苦干了好几年，到现在连个一官半职都没捞着，我很伤心，我要离开！”甲建议道：“我理解你的心情，这样的公司干下去也没什么意思，但是你现在不是离开的时候。”甲问：“为什么？”乙说：“如果你现在走，别人会说你是因为能力有限、业绩太差被开除的，那多没面子啊。你应该趁着在公司的机会，多创立一些业绩，为自己多积攒些经验和阅历，然后带着这些宝贵的职场财产离开公司，那样你走得也光彩啊。”

甲觉得乙说得非常在理。于是甲开始努力工作，工作效益突飞猛进。半年多的努力工作后，他有了现在的业绩。再见面时乙问甲：“你现在已经算是个小有成就的人了，该是离开的时候了！”甲笑着摇摇头：“老板现在很喜欢我，准备升我做副总，这么好的机会，我怎么能离开呢。”

从这个故事不难看出，老板看重的是一个人的人品和工作态度，如果老板真的看到了你的努力态度和严谨的做事方式，他自然会喜欢你，赏识你，给你更多发展的机会。

在公司，除了最高层领导外，所有的人都有上司。很多时候我们只知道自己的工作，只知道怎么与同事和谐相处，不注意上司的感受，这样往往会招来上司的不满。因此在协调好同事的关系并赢得同事赞赏的同时，一定别忘记要关注你的上司，你要懂得怎么当好下属，怎样招上司喜欢，并促使他提拔你重用你。如果你想成为上司眼中的红人，不妨这样做：

要常常注意自己的“口德”。有很多员工工作认真负责，事业心很强，业绩也很不错，但是唯一的缺点就是“废话”太多，该说的也说，

不该说的也说，常常把同事上司的缺点拿出来当做笑谈，把公司的内部事到处散播，把在背后谈论公司及同事的缺点和坏话当成了一种消遣的方式。如果你是这样的员工，就算工作再努力，业绩再好，老板也不可能喜欢你。

太过张扬是职场的大忌。有一些天资聪慧、能力非凡的员工，仗着自己的才干目中无人，自以为是，喜欢对任何事情毫不顾忌地指指点点，以表示自己无所不能。在他看来，公司里所有的人，包括老板，都是无能之辈，好像公司没有他就无法运转，取得一点成绩便四处炫耀，从来不懂得内敛和谦虚是什么意思。这样的态度是职场的大忌。

拒绝做心胸狭窄者。公司是一个团队，团队作战重在协调配合，但许多时候，我们往往心胸狭窄，不喜欢听取别人的意见，更不愿意接受别人的建议，总认为自己的观念是最正确的，而别人的观点都是无稽之谈。为此，有些职场中人行事孤僻，特立独行，容不得别人与自己意见相左，这样下去，我们就不可能融入团体，更不可能赢得老板的青睐。

要跟上上司的思维。做下属的，思维要快，上司最反感的就是下属反应迟钝。如果你觉得自己的思维与上司的思维差得很远，那你要考虑怎样去学习了。他既然能做你的上司，一定有过人之处，因此，你不仅要努力地学习工作技能，还要向你的上司学习，这样才会与上司的思维站在同一条线上，因为只有将你与上司间的差距缩短，他才会提拔你。

不要在上司面前犯第三次错误。我们都是普通人，不可能不犯错误。每个人都会犯错，但是一个聪明人在犯错后，会及时修正自己的行为，确保不犯二次过错，因为上司不是不让下属犯错误，而是希望下属知错即改。因此，如果你在犯错后对你的上司说：“老总，请相信我，这是第一次，也是最后一次”，你的上司一定会很赏识你改正错误的勇气和决心，因此也会倍加喜欢你。

要做到公私分明。大多数老板都喜欢公私分明的人，如果你在工作的时间干私活，用公司办公设备解决私人问题，等等，虽然有时候老板

碍于面子不便当面表示不满，但内心已经是一百个不乐意了。

要有强烈的团队合作精神。公司的成功离不开团队精神，而团队的协作重在互相帮助。在肯德基，每个人虽然都有自己的工作任务，但是如果有人忙完了手头的活儿，就会去帮助那些忙不过来的人。肯德基本身是快餐服务，做到这一点的一个重要原因就是员工之间能互相帮助，只有这样才能高效率完成工作。帮助是相互的，今天你帮助别人，明天你需要别人的帮助，别人自然也会来帮你。如果你是一个乐于帮助别人的人，老板会因为你自身的凝聚力而大大地奖励你。

所以，如果你真的想成为老板眼里的红人，被老板赏识与重用，就必须杜绝老板不喜欢行为方式。在这个基础上，加上你的聪明与努力，被老板认可就不再是难事了。



## 学会像老板那样思考问题

你希望自己成为什么样的人，那么就要学会用这种方式进行思考与行动。比如，在工作的时候就时刻效仿老板的做事方式，留意观察老板是如何思维以及如何处理问题的。如果有一天你能幸运地成为老板，你会发现往昔的观察与模仿对你很有启发与帮助。

其实所有老板的心愿都是一样的：他们都希望自己的员工不只是把自己当成一名员工，而应该像老板一样，把公司当成是自己的公司。在你的职业生涯中，不要只是为了工作而工作，唯有把工作看成是自己的事业，才能自动自发地工作。

一位知名的企业家说：“为了事业而工作的人请来，为了薪水而工作的人请走。”唐骏在忆起自己打工时的经历也说：“虽然我当时只是个普通员工，但我从来不认为自己是旁观者，我觉得我有义务为老板和公司着想……只有把公司的事当成自己家事的员工，才会得到老板的赏识和重用。”

那种为工作而工作的员工确实比比皆是，在他们眼里，工作好像只

是为了老板的利益，多做一点，少做一点，都没有太大的关系。这是一种极其错误的观念，这会让一个人在职场中失去许多宝贵的机会。

为了事业而工作的人，他们会像老板那样思考，这意味着他们已经具备了做老板的素质。一个人即使工作成绩再出色，但如果不能热爱自己的公司，那么这样的人才公司也不会考虑长留。

哈伯德在《致加西亚的信》中说：“但是，从没有人提及那些倾其一生努力都无法使那些懒散的饭桶做些有用的工作的雇主；没有人说，那些雇主是如何长期耐心地努力寻找‘帮手’，但只要他们一转身，这些‘帮手’就无所事事，游手好闲。”

这些人，因为不会像老板那样思考问题，所以，他们注定要成为被市场竞争淘汰的人。

小王是一个土生土长的农民，家境贫寒，从小过着缺衣少食的生活。16岁那年，他来到大城市的一个工厂打工。这个厂子的效益不太好，老板总是拖欠工人的工资，于是很多人都抱怨工作累，薪水低，甚至开始消极怠工，而这时候的小王却继续兢兢业业地工作，并利用业余时间自学各种知识。

一天，当小王正在利用工休时间看书的时候，厂长前来视察工作。厂长看了一眼正在认真学习的小王，一言不发就走了。第二天，厂长把小王叫到办公室，问：“你认为现在你最该做的事情是什么？”小王说：“我觉得咱们厂现在效益不好，所以特别需要既有工作经验又有专业知识的技术人员，我希望自己可以成为这样的人”厂长高兴地点了点头。不久，小王就被提拔为技术指导，后来又一步步被提拔为技术总监，最后，他成了这家工厂的厂长。

不久，小王又遇上了一个他生命中的贵人，这个人是另一家工厂的厂长，是小王的合伙人。他发现小王虽然身为厂长，还是每天坚持最早来到工作地点，当这个厂长问他为什么这么早来时，小王回答说：“早点来，可以更及时地进入工作状态，这样就可以提高工作效率了。”这位厂长听后可对小王极为赏识，并与他结为知己。后来，这位厂长打

算“退隐江湖”，将整个厂子都交给了小王，小王将两个工厂合并在一起，组建了一个大型的集团公司，而小王也成了公司的总裁。

小王之所以能从一个农民，最后摇身一变成为总裁，是因为他能像老板那样思考问题。他认为工作不是为了老板的利益，也不单纯是为了赚钱，而是为了实现自己的职业梦想。

所以，在实际工作中，我们一定要让自己像老板那样思考，甚至要比老板自己更了解公司的管理以及竞争对手，因为唯有这样才能得到重用，机遇才能垂青我们。

那么如何让自己成为一个像老板那样思考问题的人呢？

首先，在找工作时，不要仅仅考虑薪酬，你要寻找的是最适合自己发展、能实现自我价值的工作，所以，在寻找工作时，要把眼光放远。并且当你走在通往成功的路上时，一定要找准一个好老板，并成为他的莘莘学子，向老板学习，像老板一样工作，一个好老板就像一位好老师，他在一定程度上会改变你的一生。

其次，要让自己从心里成为公司的老板。在很多公司，老板会在私底下把员工分为两大类：员工和主人。可以用租房者和家主来形容这两类人的心态，当家主发现水电费高额支出时，心里就会担忧，并极力想办法节省开支，而租房者可能不会太担心，租房者的心态是：不关我的事。如果想象你住的是自己的家呢？家里无论大事小事，你是不是都会操心呢？主人的心态就是：把问题当做自己的事，并且寻求解决之道。拥有主人心态的人已经具备了当老板的潜力，因为他在工作的细节中，学着像老板一样思考，像老板一样行动，以主人翁的心态考虑企业的发展，知道什么可以做，什么不可以做。而以租用者自居的人呢？他一辈子只能做一个被雇用者。

最后，你要学会内外兼修，超越自我。一个能成为老板的人必定是“秀外慧中”的。这个“秀外”，指的是言行举止透露出一种大将风

度，有“言出即行，呼风唤雨，运筹帷幄”的气概。外在传达的是一种魄力，要知道，魄力决定着超强的执行力。除了“秀外”，更重要的是要“慧中”，一个能“慧中”的重要途径，就是博学多才。很多公司总裁都是博览群书的人，只有这样，才有可能从浮华的市井之中，从竞争激烈的商机中，寻觅到发展的方向。老板之所以被称为老板，就在于他们总是能先声夺人，看到别人看不到的机遇。而这些智慧的源泉之一就在于广博的学识。

“像老板那样思考”，能做到这一点的人，就算最后没有成为老板，但他一定会成为一个像老板一样英明果断、充满智慧的人。



## 站在双方的角度来看待工作

在现代职场，无论是自创业的老板，还是给别人打工的职员，都一样面临巨大的压力。所以，每个人在关注自己的艰难处境的同时，不妨将自己的眼光看向对方，这样，你就可能消除所有的抱怨，试着去体谅别人的苦衷，让自己很好地融入团体，为自己的成功带来无限的助力。

打工皇帝唐骏说：“在进入微软一段时间后，我开始尝试站在双方的角度来观察和思考。比如，我和我的直接上司进行工作沟通和交流时，我就在想，如果我是领导，我也会有这样的顾虑，毕竟投资做公司不是一件简单的事情，什么事都要自己操心的，如果给我一个团队，我将如何去做？是不是也像老板一样苛刻挑剔呢？”

带着这种心理，唐骏慢慢地融入团体中，并博得了老板的赏识。因为工作投入，微软公司的管理理念、运行模式及市场运作等一系列东西，在他的眼前渐渐清晰地呈现出来……最后，唐骏荣升为微软中国区总裁。

哈伯德在《致加西亚的信》中说：“当整个世界都在热衷于访问贫民窟



时，我希望能向那些成功者表示同情——他们在形势非常不利的情况下指导其他人工作，并获得成功，可是，除了一点食物和衣服外，他们什么也没有得到。我曾经为了一日三餐领薪水干活，也曾经当过雇主，我知道应该从双方的角度来看问题，这样，企业才能在和谐的氛围中进步。”

是的，就像哈伯德说的一样，我们也曾经接受过这样的教育，《经济学》中认为，劳动者是天底下最苦的被压迫者，而往往忽略了作为老板——公司创办者的辛酸。其实，每一个创业者的背后都充满了辛酸，每一个风光的老板身后也有着鲜为人知的无奈。职场上，需要我们站在双方的角度来看待问题，需要我们站在彼此的角度去看待我们的工作，包括我们自己！

试着站在双方的角度看待问题，你就会发现：

老板面临的危机很大。创业的时候，有成功也有失败，虽然概率各占一半，但是他每天依然如履薄冰。他必须逼迫自己成功，因为在他的身后有无数双期待的眼睛盯着他，他的家人、他的合作者、他的投资者、他的员工……特别是企业出现危机时，市场形势越来越不好时，他已经四面楚歌，明知前路荆棘重重，也只有鱼死网破。听说很多企业的老总成功以后，总是不愿意去回顾那段创业史，因为那段历程给他们留下了沉重的痛苦。可见，老板的无奈是我们无法体会的。

老板面临着用人的严峻问题。企业的发展离不开人才，但那种德才兼备的人才总是可望而不可即的，很多老板精心培养的优秀人才最后还是离开了，而作为老板，只能是眼睁睁地看着“煮熟的鸭子就那样飞了”。曾有一位企业的老板对公司用人的事情特别头疼，他手下有几十名员工，而真正有能力的员工没几个，他想安排他们做事，可他们就是不服从安排，抱怨公司的事务太繁忙，老板实在没办法只好亲力亲为。如果员工能站在双方的角度来对待工作，何至于出现这样的事情。

老板时刻要当好“管家婆”。企业大了，员工多了，大大小小的事情多如牛毛，但又有哪一件事能够离开老板？员工遇到困难，可以找老板请求给予帮助，因为老板是“家长”，可是老板遇到困境，又能找谁去倾诉呢？

老板是最富有的“穷光蛋”。不要总是以为你的老板是一个富翁，当企业在发展的过程中，需要投入大量资金的时候，老板同样会遇到资金无法周转的难题。更何况，多数的老板为了创业，几乎已经投入了全部家当，他们身上的钱也所剩无几了。听说有一位老板请客户吃饭，买单时发现自己只有几十块钱，身价上亿的老板，却是最富有的“穷光蛋”。

老板几乎没有自己的时间。员工每周都会有休息时间，每天除了按时上下班，就是和家人一道享受天伦之乐，而作为老板，不是工作，就是应酬，难怪有人打了一个不恰当的比喻说，老板就是一头不停围着磨盘旋转的驴子，他总是在不停地工作、工作……老板最害怕的就是时间的流逝，每过去一天，他都会不断问自己，今天的生产和销售达到预期目标了吗？如果达到了，他就会像孩子一样欢喜雀跃；如果没有完成，他就会彻夜难眠。在他的心里，每一天都应该产生业绩，否则，公司就要面临亏损。

老板面临巨大的压力。员工是自由身，开心就做，不开心就走。老板却不能随随便便就撒手离开，再苦再累，他都得义无反顾地扛下去！当我们工作繁忙的时候，我们可以抱怨，可以发牢骚，甚至可以消极怠工；当工资偶尔延迟发放时，我们可以发泄自己的不满，以种种理由来拖延工作；当工作出现问题，或者受到老板的批评时，我们便破罐子破摔，甚至直接走人……殊不知，老板心里正在承受着更多更大的压力。

老板面临身体危机。老板夜以继日地工作，因为没有时间保养自己的身体，所以总是透支着体能。他们之所以还能这样屹立不倒地继续着每天的工作，是因为在他们心里有一种不灭的信念，支撑着他们坚强地走下去。

就算我们没有机会成为老板，难以体会作为老板的种种艰辛，但我们每天都和老板在一起朝夕相处地工作，为什么不能换位思考，站在老板的角度想一想呢？真的，老板其实也只是一个平凡人，和我们一样，有着最普通的情感和需要，他需要我们的理解和支持，因为他的内心有着我们看不到的脆弱！

所以，职场上，让我们学会站在双方的角度来看待工作吧！

# 第十五章

## 永远不要小看团队的力量

那天下午，我们赶上了一艘采集海绵的大帆船，船上有十三名黑人船员，这些黑人说一种古怪的方言，我们一点也听不懂，但是，手势是通用的语言，很快我们就协商好了换船。

——摘自《致加西亚的信》



## “送信”的任务是在与队友们的 彼此协助中完成的

作为职场中人，你必须懂得与自己的队友彼此协助，主动融入一个优秀的团队，而不是一味追求个人成就。所谓“重剑无锋”，优秀的个人往往都是如此。

罗文在送信的过程中，组织委派了一个叫赫瓦西奥·萨维奥的人，专门负责护送他找到加西亚将军，把信送到他手中。还有一些人是受雇来带罗文离开牙买加的，其中有一个人身份很特殊，他将做罗文的“助手”，或者说勤务兵。这不难看出，“罗文送信”的任务是在与队友们的彼此协助中完成的，如果单靠自己，一味追求个人功绩，罗文是不可能成功的！

很多时候，当一个人工作时，他一切可以自己做主，做得很自在，但不一定能做好、做全面；当两个人一起工作时，他们通过协商可以自觉地进行分工合作，彼此协助，自然能将工作做好；可当三个人在一起工作时，问题就出现了，意见不一致时，大家各持己见，谁也不服谁，

谁也不愿意妥协，其结果就是大家都没办法做好工作。

这个故事，就是在阐述团队协作的重要性。它所反映的问题就是：同样都是需要沟通与协调，为什么在两个人的时候能够达成共识，反而在三个人或者三个人以上的时候就乱套了呢？其实，这主要是因为人数的增加而导致意见不一致的结果，解决这些矛盾唯一的方法，就是要加强公司内部的团队协助意识，彼此协商，彼此配合，才能达成共识，并最终取得成功。

狼群，让很多比狼更厉害的动物退避三舍，比如老虎、豹等，因为狼懂得团队协作，一头狼也许很容易被干掉，但是对于一个狼群，任何一个对它叫板的敌人，都可能会成为它们嘴里的一块肉。

在美国的某个工厂里，一组夜班员工为了赶工程进度，上百号员工自发组织起来，制订生产目标和计划，自行操作，维护设备，这个小组的团队协助力很强，无需严密监控，就能彼此配合，高效完成工作。

某快递公司的几个员工，发现开票过程有问题，每年给公司造成100万的损失，他们没有循规蹈矩地告诉公司内部负责人：“工作出现了问题，你们看怎么处理吧。”而是大家自发组织在一起开会，商讨解决办法。

由此可见，团队协作精神是一种很重要的职场素质，那么我们到底怎样做才能具备这种素质呢？

首先要站在全局的角度考虑问题。协作本身就是一种集体意识，而非个人行为。所以我们要始终站在大局的角度考虑问题，大到公司的规划，小到工作中的细节。例如，某个员工很喜欢自己目前的工作，不愿意参与其他的工作，有一天公司突然来了一个新项目，需要她暂时放弃现在的工作，协助其他员工来完成整体项目的运营，她很不乐意，甚至还找到领导一通抱怨。这样的员工绝对不会受到老板的赏识，更不会有发展前景。

也要站在对方的角度考虑问题。换位思考是一种最容易融入团体的处事方式，因为唯有多考虑对方的情况，才能更好地与之配合，并顺利地完成任务。比如，两个人一起去完成一个项目，因为彼此间的办事方

式和能力都不一样，这就需要彼此站在对方的角度，看清楚对方的需要，知己知彼，然后才能互相融合，达成共识。

多给予别人一点帮助。有的时候一个人的能力是有限的，难免会在工作中遇到难题，所以，当你的同事正在做一件你曾经做过的工作，而他又困惑不已的时候，你不妨给予他一点提示，这样不但可以提高工作效率，还能为自己赢得职场人脉圈。

补位意识很重要。有的时候当我们正在埋头工作时，忽然来了一个陌生人，说是XXX的客户，要面谈一些重要的事情，很多人往往都会说：“他不在，你明天再来吧，”而鲜有人讲：“我可以帮您点什么吗？”这说明了补位意识的缺乏。其实，工作重在主动，主动的人很多时候不需要别人的安排，也可以协调好公司的内部协作，因为他们知道公司是一个整体，不能因为一个同事不在而影响全局的工作进程。

团队成员彼此间的支持和鼓励不能少。团队成员间在合作过程中，不要忘记适时地给予对方鼓励，鼓励是一种力量，能够赋予对方信心和勇气，因为，每个人都有自信不足的时候，都会出现不敢面对挑战的情况。

学会彼此分享工作经验。有些人之所以能够很快进入工作状态，融入团体，关键在于入职之初曾有人给予他各方面的指导，使他在最短的时间内为自己积累起丰富的经验。可是很多时候，当我们成为经验丰富的老手时，却不能像当初那个曾经指导过自己的人一样去指导别人，因为我们总想着为自己“留一手”，担心别人超越自己。其实，发展的机会往往隐藏在集体力量的背后，当你将自己的工作经验传授给那个不如自己的协作者时，不但减少了别人的工作困难，同时更是减少了自己的工作困难，从而使你们的项目迅速走上捷径，这样你的工作效率自然就提高了。而且，群众的眼睛是雪亮的，没有什么可以埋没你的功劳，你大可放心。

你要知道，“送信”的任务是在与队友们的彼此协助中完成的。因为团队协作能够将团体的力量聚集起来，按照一定的方式组合在一起，并在短时间内发挥出最大的作用。所以，为了大家的共同进步，请学会彼此协助吧！



## 怎样处理好那些既复杂又简单的同事关系

同事关系是一种既复杂又简单的职场关系，既存在着协作关系，也存在着竞争关系，这两个方面同时存在着，又同时矛盾着。同事可以像朋友一样彼此天南海北地神侃，可有时候在这份亲密的背后却蕴藏着潜在的危情，尤其当彼此的利益发生冲突时，大家就会变成明争暗斗的对手。看来，“同行是冤家，同事是对手”这句话还是很有道理的。

可是在工作中，一个人的发展是离不开集体的力量的，失去同事们的帮助和协作，一叶孤舟是难以远航的。

罗文在送信返回美国的途中，到达了拿骚岛的新普罗维登斯，当时他们的处境非常危险，周围都是敌人的海域，于是他们五个人做好准备随时向西班牙的大炮发起挑战。当时他们乘坐的是用麻布袋做帆、比一叶轻舟大不了多少的小船，但是这些都不重要，重要的是大家能齐心协力作战：四个人划桨，一个人掌舵，虽然敌人的大炮张着黑洞洞的大嘴随时准备向他们开火，但是因为有了同事们的帮助和安慰，罗文没有丝毫的恐惧和担忧。



其实，同事关系并不复杂，只要能够合理处理，一样可以转化为一种彼此关爱、彼此温暖的力量！如果处理不好，就会为自己带来很多烦恼和困扰。

汪洋是一个思维敏捷、机灵能干的人，来到公司后，为了博得大家的认可，他在认真工作的同时，还不忘处处维护同事的关系。起初，同事们都很喜欢他，可后来他发现同事们不再对他笑脸相迎，还时常投以轻蔑的眼光，这让他百思不得其解。

后来从同事们的议论中，他才听出原来自己在他们眼里是一个“自以为是，好大喜功，看似谦虚，实则傲慢无礼的人”。同事小刘说：“他这个人虽然喜欢帮助别人，但太过于张扬了，总是喜欢表现自己，而且不惜踩在别人身上来抬高自己，特别是有领导在场的时候他更这样。有一次，我工作上遇到了一个问题，我叫小李来帮忙，当小李正在帮我分析问题的时候，汪洋却跑过来推开小李，还说：‘你的方法不对，你的思维也有问题。’虽然他很耐心地帮我解决了问题，但我心里一点也不佩服他，他的行为让我感觉很讨厌。”

汪洋听了此话，心里一惊：“原来我在同事的心目中是这样的！”

同事间的交往，是一种非常重要的职场活动，一个人除了与自己的亲人、朋友相处之外，大部分的时间就是和同事在一起了。我们每个人都希望自己能拥有良好的同事关系，因为同事间的关系是一种可以推动事业发展的重要关系。因此，要学会这样处理同事关系：

适当地多做事，少说话。不要过于表现你决心干一番大事业的雄心壮志，这样极有可能招致别人的厌恶和嫉妒。与其忙着表现自己，不如静下心来踏踏实实地工作，职场永远都不会排斥一个“少说话，多做事”的人。想干大事业，就要有“沉下去”的心态，默默地一步步地做起，少谈一些好高骛远的事情，多一些虚心请教的习惯，同事自然会喜



欢你的。

不要炫耀自己。很多人为了让同事尽快喜欢自己，会有很多急功近利的表现，比如，一些人常常在不经意间炫耀自己，其实这是一种适得其反的做法，你这样做虽然没什么大的问题，但是同事们会认为你是一个自以为是、自吹自擂的人。正确的做法是，自然而然地与同事交往，让大家逐步了解你的人品，这样，则会给同事留下一个很舒服的印象。

千万不要“传闲话”。同事交往中，总是会有磕磕碰碰，有了矛盾难免会有一些不好的“闲话”出现。此时，你只要做个“旁观者”就可以了，千万不要介入，更不要将这些“闲话”互相传递。很多时候，是非都是来自于闲话，说得多了，总有一天会把自己套进去的。

同事都喜欢豪爽的人。同事之间喜欢开玩笑，如果有一天，同事要你请大家出去撮一顿，这时，你可不能拒绝，就算你真的不愿意，也要爽快答应。其实，同事这样做也许并不是真的要你请客，而是在试探你的性格。你若答应，就显出你是一个豪爽随和的人；若拒绝就显得你是一个小家子气的人，同事们也会因此而不喜欢你。

不要过于计较利弊得失。虽然说同事之间存在着很大的利益关系，但如果过于计较自己的利益，老是处于争名夺利的状态，时间长了就会影响同事间的关系，甚至还会无意间伤害了同事，最后使自己变得孤立。其实对那些无关痛痒的小事，大可不必计较，比如，与其他人共同分享一项功绩，或者是比别人少得一些奖品什么的。豁达的心态无疑会为自己赢得同事的尊重，也会增添一个人的感召力，并为自己带来更长远的利益。

乐观幽默是你与同事间的黏合剂。工作本身就是一件很辛苦的事情，有时候还很单调乏味，就算是这样，也不能让自己变得垂头丧气，更不要怨天尤人，最好的办法就是让自己保持乐观幽默的心态，因为乐观和幽默可以驱散工作的压力和同事间的敌意，为自己营造轻松的人际

氛围。如果你能做到这一点，那么，大家就会因为你的可爱而喜欢你。当然，幽默也要注意把握分寸，不要过度，否则只会讨人嫌。

与上司的关系不要太近。上司是每个员工的领导人，上司也掌握着大家事业成败的“生杀大权”。因此，很多人都愿意与上司走得近些，以获得更多的利益。但是，如果这个距离的尺度把握不好，就会为自己带来不必要的麻烦。你可以这样做：该与上司沟通的时候就自然地沟通，该交代工作的时候就大方地交代工作，做你应该做的事，发自内心地做事，这样上司自然会喜欢你，同事也会喜欢你！

说了这么多，无非就是为了证明一个问题：如果每个人都能处理好那些既复杂又简单的同事关系，在与同事交往时求大同存小异，充分尊重别人，互利互惠，相互宽容，彼此理解，我们就能与不同性格的同事融洽相处。



## 三缄其口，从不告诉别人自己的事

在《致加西亚的信》中，有一个使大家印象深刻的场景是这样描述的：“我被带到马车上，这位马车夫显然是世界上最沉默寡言的马车夫，他既不主动和我说话，我跟他说话他也不予理睬，尽管我一再尝试让马车夫和我说话，但是他依然一言不发，他好像既听不懂我说的话，也看不明白我的手势，只管驾着马车沿着一条很宽敞的路往前赶。”

这位车夫是一个聪明的人，他很清楚自己什么时候该说话，什么时候该做什么事，也正是因为他的智慧和严谨，才使得罗文送信的任务完成得如此神速。

职场上，我们每天都要和同事及领导沟通工作，所以说话的艺术就显得尤为重要了，说什么，怎么说，什么话能说，什么话不能说，都是有“讲究”的。可以说，在职场上如果不会“说话”，就会处处行不通，很多时候，有些人吃亏就是因为没能管住自己的嘴巴。

甲和乙是同一个公司同一个部门的同事。可是正当甲处在升职的

关键时，乙把甲曾经在工作当中犯的一些错误告诉领导，导致她无法升职。

甲和乙是一对很谈得来的朋友，简直可以用“如影随形”来形容。两个人一起吃饭，一起逛街，一起工作。甲对乙就像对自己的亲人一样，什么心里话都会和盘托出，可她万万没有想到，自己对乙的信任竟然换来了这样的结局。

前几天，上司找到甲，告诉她公司打算派她做美国分部的经理，所以要她马上做好准备。甲听后欣喜万分，立刻就将这个好消息告诉了她的好朋友乙，当时乙听到这个消息还表现得很兴奋，并给了她一些建议。后来，当甲拿出自己准备好的材料谈到不久后去美国上任的事情时，领导竟然说计划变了，领导还告诉她，这个机会留给了乙。

领导还告诉甲，她以前犯的那些错误实在是一个致命的错误，如果用在工作中，将带来一定的损失；而且，领导责备她不应该总是向同事抱怨上司。甲一听就知道是怎么回事，因为领导说的那些自己以前的错误以及对上司的抱怨，她从来没有跟任何人说过，只跟乙说过。

甲当时就觉得眼前一阵发黑，她甚至不敢相信自己的朋友居然背叛了自己。这件事对她来说实在是一种难以言喻的伤害，看来，职场中真的没有真正的友情，每个人都会为了自己的利益互相争夺。

于是，甲不再轻易相信“职场友情”，也学会了三缄其口，从不轻易告诉别人自己的事，因为她深深地体会到了什么叫“祸从口出”。

所以，身处职场，要管住自己的嘴巴。不要谈论自己的事情，也不要议论别人的事情。谈论自己往往会暴露自己的弱点，万一被别有用心的抓在手里，就有可能为自己埋下后患。而议论别人往往会让自己陷入家长里短的是非口舌中纠缠不清。

那么，我们到底要怎样做才能“管好自己的嘴巴”呢？

千万不要随意泄露个人隐私。在与同事的交往中，无论你多么信任他，都不要将自己的隐私向对方和盘托出，尤其是那些不可告人或者不愿让其他人知道的隐情。因为，你不能保证他不会出卖你，现代职场竞

争如此激烈，每个人都在虎视眈眈地看着对方，为了解决吃饭的问题，大家都会选择你争我夺的方式来为自己博取机会。因此，不随意泄露个人隐私是巩固职业友情的基本原则，如果这一点做不好，恐怕你只能自吞苦果了。

闲聊要注意分寸。工作之余，同事之间会经常在一起闲聊，闲聊时一定要注意说话的分寸，该说的说，不该说的则不说。不要以为闲聊就可以畅所欲言，有些话一定要经过大脑的过滤再说出口，否则万一说不好，就会得罪人，这种费力不讨好的事情还是不做的好！

不要在办公室说自己的心事。在职场中，有许多心直口快的人，喜欢向同事说自己的心事。虽然同事之间的交谈也需要真诚，但是太过“亲密无间”的语言交流并不可取，研究调查指出，只有不到1%的人能够严守秘密。所以，你生活中的事情，比如个人情感问题、家庭问题等，你最好不要随便告诉别人，不要把同事的“友善”与朋友的“友情”混为一谈，以免成为大家的笑谈，也容易给自己今后的发展带来一定的困扰。

不要面红耳赤地辩论。有些人好像很热衷争论，不论大事小事，一定争辩清楚才肯罢休。你要知道，有些事情其实是没有必要较真的，如果你非要争论出个结果来，那么，对方就会打心眼里反感你，并有可能从此记恨在心，说不定有一天他还会“以其人之道还治其人之身”。

不要在背后引论别人。在背后说别人的坏话，其实是一种非常不明智的行为，万一被对方知道了，你就会“吃不了兜着走”。这些闲言碎语，无非就是领导喜欢谁，谁跟老板走得近，谁有绯闻等等，这不仅影响人的心情，还会影响工作的效率。聪明的你，要懂得，该说的话就大声说出口，不该说的话就不要乱说。

所以，只要你能做到三缄其口，从不告诉别人自己的事，那么，你就可以为自己营造一个融洽和谐的集体氛围。



## 在不了解的情况下，宁愿保持适当的距离

在冷风瑟瑟的冬日里，有两只困倦的刺猬想要相拥取暖。但无奈的是双方的身上都有刺，无论怎么调整睡姿也睡得不安稳。于是，它们就分开了一定的距离。但又冷得受不了，于是又凑到了一起。几经反复折腾，两只刺猬终于通过自己的努力找到了一个合适的距离，又能互相取暖，又不至于刺到对方，于是舒服地睡了。

这个故事折射出了团队合作中人与人之间的距离应该如何把握的问题。从中我们也可以看出一些端倪。

所以，在融入职场团队的过程中，一定要把控好人际关系的命脉。如果能将人际关系处理得完美无瑕，那么你的工作就会得心应手，游刃有余，而这关键就在于那段亦远亦近的“职场距离”，这个距离不能太近，也不能太远，必须保持在适当的范围之内，因为一段恰当的距离是协调团队关系的“调和剂”。

在罗文送信的途中，有一个沉默寡言的马车夫，他是本书中最具智慧感的一个人，这个人是“送信团队”中比较重要的一个角色，书中对

他的描述也很细腻，从中不难看出，他是一个很懂得把握人与人之间交往尺度的人。比如，有一段内容是这样描述的：“但是，马车夫却好像一个局外人，无论对炸鸡还是对我们的谈话都没有丝毫兴趣，我甚至敲了敲车门，还踢了一脚，可是，他毫不理睬。”

马车夫的聪明之处显而易见：他明白职场中最好的距离是什么！

距离，是一种空间感，更是一种人际观，它是办公室中必须面对的问题。在小小的办公空间中，人来人往，到底该如何掌握距离？如果和同事刻意保持距离，冷眼相对，会被人认为你太孤傲；距离太近，则可能发生不必要的摩擦。距离不是一个简单的空间问题，更是心理间的、影响人与人之间交流协作的非常深远的职场问题。

小关在刚参加工作时，内心本着“与同事们抱成团”的想法，刻意疏远领导，和同事形成一个“小团体”，他以为只要认真做事，和同事团结好，就能畅游职场，可是3个月试用期还没到，小关就被炒鱿鱼了，因为领导觉得小关根本就不把自己放在眼里。

不久后，他又找到了一份工作，有了上次的前车之鉴，这次他开始频频在领导前面献殷勤，开会时总抢着给领导端茶倒水，隔三岔五地跑到领导办公室谈工作……渐渐地，他发现同事们开始疏远他，并经常用鄙视的眼光看他，他还听到同事在背后议论他，说他是典型的“马屁精”，他还曾经无意中听到领导说他“太爱出风头”。

小关陷入了困惑，他不明白，自己到底该如何把握好职场中人与人之间的距离……

其实，能够保持正确的交往原则，就是最好的距离感，我们不妨将同事之间的交往原则仔细归结一下。

**首先，要把握好异性同事之间的距离。**

异性的交往是复杂又微妙的，尤其是同事之间，不能太亲密，也不

能太冷淡。在现代化办公室中，两性的工作交流非常频繁，所以如何处理好彼此之间的关系，是非常重要的。俗话说，“男女搭档，干活不累”，如果你在异性面前是一个很开朗大方的人，你会发现你在异性中备受宠爱。同性相斥，异性相吸，每个人都喜欢与异性一起工作，这可能是一种本能的表现。如果有一天，那个和你已经成为朋友并有着很多共同语言的人，突然向你射来丘比特之箭，并直接表明很喜欢你，你要学着理智地应对，并积极地化解，如果你没有意愿，那更不要给对方造成误会。同异性工作交往中，采取大方、不轻浮的态度，是最标准的职场礼仪。其实，只要能尊重异性工作伙伴，就会将某些看似暧昧的关系变得简单一些。最好不要将办公室的异性关系发展成打情骂俏的“恋爱关系”，也不要轻易与某个异性同事发展成不太正常的亲密关系。

### **其次，任何同事之间都要拒绝亲密。**

同事是除了家人之外，与我们相处时间最长的人，他和你在办公室朝夕相处，面对面做事，肩并肩工作。同事之间关系融洽是一件好事，但是一定不要太亲密。同事就是同事，同事和朋友不一样，朋友间要互相忠诚，彼此信任；同事就不同了，一般来说，如果你不想在自己的事业上留有后患，那么，你就不要輕易选择同事做自己的知己，也不要对同事有过高的期望值，否则容易为自己带来麻烦。只有适当的距离才能让你们之间的关系变得更加舒服。

### **不要丢弃彼此的真诚。**

虽说职场竞争很激烈，但是赤裸裸的尔虞我诈还是不可取的。同事之间虽然需要距离感，但是并不意味着不需要真诚感，而真诚是发自内心的，伪装出来的真诚是对同事最大的伤害。人与人之间的真诚是相互的，职场中没有无缘无故的爱与恨，别人喜欢我们往往是建立在我们真诚地对待他们的前提下的。

### **让同事觉得你是值得交往的人。**

一个懂得维护别人自尊心的人，是很受同事们欢迎的，多给别人面



子，就会为自己赚得面子，就是这样的道理，但这并不意味着在同事交往中要奴颜婢膝，处处逢迎别人，而是创造一种自然舒服的气氛，让彼此在一个平等、和谐的环境中进行交往。

其实，所谓的“职场人际距离”，并不是让我们漠视别人，也不是要我们时时刻刻怀有防备之心，而是在人际交往中找到最适合彼此协作的工作方式和乐趣。事实上，真正拥有良好职场距离感的人，是真诚对待他人同时又能善于和他人保持人际距离的人。



## 让自己快速有效地融入办公室团队

这个时代，处处都在宣扬“个性”，所以就有了所谓的“特立独行”。但是当我们在大肆渲染个人主义的时候，却忘记了一件很重要的事，那就是——社会工作是一种“群居式”的行为，不能靠单打独斗来完成，就像一句美丽的情话说的一样：“我们都是单翼的天使，唯有彼此结伴才能飞翔。”

可见，立身职场，让自己快速有效地融入办公室团队是多么地重要。可现实职场中，却总有许多职场中人不谙职场交际之道，因此，他们似乎总是显得“格格不入”，在他们身后，似乎总是有一堵坚实的墙，正是这样的墙，把自己与别人隔绝，表面看，和大家距离不远，但是却无法融入。于是，他们不情愿地成了“透明人”，这归根结底，是因为没有将自己和群体相处关系的尺度把握好。

罗文途径吉巴罗森林时，里奥斯将军另外派了两百名骑兵护送他。当时他们排着一列纵队前进，如果此时有人能看到他们，将会发现他们的队伍是相当壮观的。必须承认，这是一支训练有素、团结和谐的队伍，当时山路很窄，罗文他们经常会撞上树枝，被刮破皮肤，多亏了队首打头的那位壮汉，他能在人迹罕至的森林中从繁枝茂叶中探索出路

径，一路上，他为罗文一行人在丛林中开路，蛛网一般的蔓藤在他稳健的刀下纷纷倒向两边，封闭的空间变成了开放的空地。

这就是团队的力量，没有团队，就没有力量。

有一个能力很强的员工，工作业绩非常突出，为公司创造了不少经济效益，他自然受到了上司的高度赞扬，在公司的地位也越来越高。一次又一次的胜利使他更加认识了自己的能力，上司的赞赏使他更觉得自己高人一等。

渐渐地，在工作中，他开始变得孤芳自赏，看不起别人，不和其他同事交往和沟通，自以为是，目中无人，在公司独来独往。后来，这位员工的态度招来了同事们的不满，大家纷纷疏远他，都不愿意与他合作。

于是，他成了单枪匹马作战的人，在许多事情上，因为缺少别人的协助而使自己陷入了无能为力的境地。在一次谈判工作中，由于他的失误，给公司造成了很大的损失，上司非常生气，自然少不了严厉地斥责，再加上同事的讥笑，使他倍感压力，最终他很不体面地离开了公司。

融入团队是一种聪明的做法，这是无可置疑的，因为人不可能孤立地生存于职场中。所以，在团队中，要学会培养与同事之间的感情，多跟同事交流和分享，不要将自己变成孤家寡人，要跟每一位同事都保持友好的关系。在团队中，如果你“被困孤岛”，那将是一件很危险的事。

那么，如何快速融入团队呢？

**首先，要找准自己的团队定位。**

很多职场中人，无法融入团队，最重要的原因是没能找到自己的团队定位。团队定位是指你在这个团队中处在一个什么样的位置。实际上，团队中的每个成员都有各自的特点和专长，关键在于团队成员要充分地认识自己，合理地开发自己的潜能，然后与同事在工作中彼此配合，扬长避短，这样就能很好地融入团队中，并顺利地开展工作。

一个人获得自信的第一要素就是恰当定位，扬长避短。一是要正视自己的不足，每个人都有弱点，但是千万不要让弱点成为你避开团

体的理由，进而影响你的成功；二是要充分信任自己的特长，发挥优势，由此才能自信地融入团队。NBA明星厄尔·博伊金斯只有1.65米的个头，但他照样在NBA立足，而且成为团队的中流砥柱，这得益于博伊金斯的自信：“当你站到球场上时，其实没有人关注你的身高，人们只在乎你的表现。所以，我不会总想着自己只有1.65米，我只需记得自己是一名NBA球员！”低位运球，就是博伊金斯的团队定位，他控球的时候几乎没有人可以拦截掉，正因为如此，团队成员不仅接纳了他，而且都以他为荣。

所以说，给自己准确定位，找到最真实的自己，是融入团队的第一要素。

### 其次，要学会“爱上”你的工作和同事。

不管你是否真的热爱眼前的工作，你都要保持良好的工作态度。如果你想要融入团队，首先你要用百分之百的热情投入到工作中，这样才能获得融合的力量。有很多职场中人觉得自己的工作很无聊，这样的员工当然不受大家的欢迎。你要明白，如果你对自己的工作连起码的热爱和兴趣都没有，又怎么能做好工作呢？一个无法胜任工作的人只会成为团队的累赘，因为你一个人的业绩上不去，很可能影响到团队其他成员的业绩，这样下去，你自然会被团队排挤。所以，融入团队的第一个条件就是，热爱并做好自己的工作，不要成为团队的负担。

当然，还有很重要的一点就是，要想让团队向你敞开怀抱，你应该先主动向团队敞开怀抱。如果你孤芳自赏，你是无论如何也无法融入团队之中的。所以，在做好工作的同时，还要对同事进行感情投资，并积极地向同事伸出你的援助之手。如果你是一个过于自我的人，不愿意在同事的工作出现问题时给予关心和帮助，那么注定你会被排斥在团队之外。道理很简单，你要想得到团队的接纳，首先要学会向团队献出自己的爱心，这样团队和个人之间才能相互依存，因为付出和获得永远是成正比的。

职场有个不变的规则：一个不能被团队接纳和认可的人，永远都不会有机会成功。凝聚力量，才能共谋发展，成功人士都经历过从“个人”到“团队”的过程，人在职场“向上飞”的过程，其实就被团队推波助澜的过程！